



Voormalig Zuidas-advocaat en ex-boomkweker helpen kwekers bij overdracht naar de volgende generatie

Team Berloo ondersteunt bedrijven in overdracht

Het is met afstand het meest kritische moment in de geschiedenis van een boomkwekerij: het moment dat een bedrijf overgaat in andere handen. Dat kan zijn naar zoon of dochter, naar een medewerker, of naar een collega-bedrijf. Boomkweker, en eigenlijk moeten we zeggen ex-boomkweker, Gerard van der Loo en Zuidas-advocaat Paul Berger hebben hun krachten gebundeld in Team Berloo om bedrijven bij deze overdracht te ondersteunen.

Auteur: Hein van Iersel

In 2023 verkocht Gerard van der Loo zijn bedrijf aan zijn oudste zoon, Stijn. Stijn van der Loo liet zich bij de overdracht adviseren door Paul Berger, die hij via via had leren kennen. Paul Berger over dat proces: 'Ik werd door Gerard's zoon Stijn benaderd of ik hem wilde ondersteunen bij de gesprekken over een bedrijfsopvolging. Ik heb 40 jaar volle bak gewerkt in wat ik maar noem: de Zuidas-advocatuur: transacties,

maar in het algemeen verlopen bedrijfsopvolgingen op een zeer vergelijkbare manier. Een zoon die opkijkt tegen zijn vader en een vader die het lastig vindt om afscheid te nemen van zijn bedrijf en bij wie het vertrouwen in de zoon aanvankelijk nog moet groeien.' Paul Berger: 'Dat is volstrekt normaal en een proces waar je als beide partijen gewoon doorheen moet. De typische verhoudingen tussen vader en zoon zijn mij zeer bekend. De appel valt immers niet ver van de boom, maar ook de generatiekloof, de verbondenheid en de drang om op eigen benen te staan. Dat spanningsveld is mijn speelveld.'

Dat is volstrekt normaal en een proces waar je als beide partijen gewoon doorheen moet

Emotie

Zowel Berger als Van der Loo beschrijven hiermee dat zo'n overnameproces veel complexer is en veel uitgebreider dan alleen een puur juridische of financiële transactie. Gerard van der Loo: 'Zelf vergelijk ik de overname met een zware vrachtautomotor van 500 PK die al 40 jaar roodgloeiend draait. Als je met de contactsleutel de motor in één keer afzet, klapt de motor kapot! Je moet de tijd nemen om ieder aan het traject te laten wennen en zijn eigen rangpositie in te laten nemen. Wij hebben de motor rustig af laten koelen. Ik heb het zelf ervaren en kan deze ervaring prima verwoorden. Ik kijk met tevredenheid terug: de transactie is een faire deal geworden. Alle gezinsleden zijn happy met het overnamebedrag dat wij overeenkwamen. Ook de voorwaarden en de invulling van de dagelijkse gang van zaken zijn naar tevredenheid afgerond.'

Team Berloo

Gerard van der Loo: Het leuke van de gesprekken met Paul Berger is dat we een klik met elkaar hadden. Paul Berger daarover: 'Gerard brengt een schat aan ervaring in de agrarische sector mee. Het klikte tussen ons en wij brengen beiden onze eigen totaal verschillende ervaringen, kennis en onze eigen *way of doing*. Wij zijn complementair en zagen eigenlijk bei-

den: één plus één is drie! Wij zijn totaal verschillend maar zitten wel op dezelfde golflengte. Nu zijn we als Team Berloo aan de slag om aan de keukentafels van agrarische ondernemers onze inbreng in het proces te hebben. Wij denken dat wij een constructieve, waardevolle en unieke meerwaarde in huis hebben en daar gaan wij een kleinschalige en persoonlijke business van maken.

Optimaliseren

Gerard van der Loo: 'Natuurlijk richten wij ons in eerste instantie op de overdracht van bedrijven, maar ik zie ook een meerwaarde voor Team Berloo bij het optimaliseren van bedrijfsprocessen. Ik durf best de stelling aan dat je bij heel veel bedrijven met de juiste aansturing 30% meer output kunt bereiken. En ik denk dat de overdracht van een bedrijf een goed moment is om daar specifiek naar te kijken. Paul Berger: Wij kunnen natuurlijk om de hoek komen kijken op het moment dat er al een overnemende partij bekend is, maar ik zie ook een rol voor ons in de voorbereiding van een overdracht. Bijvoorbeeld als iemand zijn bedrijf klaar wil maken voor de overdracht. Dat is een goed moment om alle processen in het bedrijf onder de loep te nemen.

Paul Berger: 'Het klopt dat ik geen enkele ervaring had met de dynamiek van het agrarische bedrijf, maar ik heb wel de afgelopen jaren heel wat familiebedrijven geholpen, gecoacht en geadviseerd.'

Tot slot

Gerard van der Loo: 'Wat ook nog wel belangrijk is om te melden, is dat een overdracht ons wel moet passen. We moeten het wel leuk vinden en het gevoel hebben dat we toegevoegde waarde hebben. We beginnen hieraan met het doel dat wij ondernemers verder kunnen helpen.'

contracten, overnames, herstructureringen en faillissementen. In 2006 startte ik mijn eigen kantoor onder de naam 'SparringCompany bv' (www.sparringcompany.com) om hetzelfde werk op een minder formele en meer persoonlijke basis in te vullen. Zo kwam ik bij zoon Stijn in beeld. Ik zat daar als adviseur van Stijn en in zekere zin als tegenspeler van Gerard.'

Belangen

Gerard van der Loo: Gelukkig heb ik dat zo niet ervaren. Wij zaten niet als koper-verkoper met tegengestelde belangen tegenover elkaar. Voor mij stond de familieband op de eerste plaats en ook Paul maakte onmiddellijk duidelijk dat hij er niet zat om het onderste uit de kan te halen, maar om verschillen te overbruggen. Het moet bij het kerstdiner wel gezellig blijven de komende jaren, zei hij.

Paul Berger: 'Ik wil hier niet uit de school klappen wat specifiek in dat proces is gebeurd.'

Team Berloo; links Gerard van der Loo en Paul Berger



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!