



## Voorzichtige Friezen tegenover brutale Noord-Hollanders bij overname versgroothandel

Heerhugowaard en Leeuwarden liggen niet eens zo ver bij elkaar vandaan. Toch noemt Geert Hoedjes het opvallendst aan de onderhandelingen tussen Jelco en Palveco het cultuurverschil tussen koper en verkoper. “De Friezen waren veel voorzichtiger dan de Noord-Hollanders. We moesten oppassen om niet als rouwdouwers over te komen.”



“Strategisch is dit een hele mooie fit,” vertelt Geert Hoedjes, Register Valuator en manager fusies en overnames bij JAN Fusies & Overnames. Hoedjes begeleidde Palveco bij de overname van Jelco. “Beide ondernemingen zijn gespecialiseerd in fijnmazige distributie van vooral versproducten aan slagers. Jelco in Friesland, Groningen en Drenthe, Palveco in Noord-Holland, de Randstad en midden Nederland. De marges staan altijd onder druk in de branche, je hebt schaalgroottes nodig om voldoende winstgevend te zijn.”

#### **De tactiek**

“Achteraf gezien hebben we precies de juiste tactiek gekozen,” stelt Hoedjes. “De Friezen waren aanvankelijk heel terughoudend, ik moest mijn waardering dus op bijzonder weinig informatie baseren. Daarom probeerde ik eerst maar eens aan tafel te komen door een hoog bod te doen, maar wel met voldoende ontbindende voorwaarden om de biedingen aan de onderhandelingstafel naar beneden bij te stellen.”

#### **De onderhandelingen**

De strategie werkte, maar leverde soms gespannen situaties op. “De verkoper had weleens het gevoel dat ie steeds wat weg moest geven,” aldus Hoedjes. “We wilden bijvoorbeeld niet voor alle synergievoordelen betalen, naar onze mening komen die vooral de koper toe. Daar was tijdens de onderhandelingen veel discussie over.” Discussies waarin het cultuurverschil tussen de partijen opvallend naar voren kwam. “Noord-Hollanders zijn veel directer. We moesten oppassen om niet voor praatjesmakers en rouwdouwers te worden aangezien.”

#### **De deal**

“We hebben drie keer aan de onderhandelingstafel gezeten, in sessies van drie à vier uur,” vervolgt Hoedjes. “Het is een paar keer voorgekomen dat de verkopende partij opstond en zei, dan maar niet. Maar dan lieten ze het even bezinken en belden elkaar toch weer op.” Uiteindelijk kwam na zes maanden onderhandelen op 12 juli de koop tot stand. “Een goeie deal voor beide partijen,” vindt Hoedjes. Met uiteindelijk nog een ‘mooie’ premie voor de eigenaren van Jelco, de gebroeders De Boer. En voor koper Aart Wielaard het eigendom van een van de grotere versgroothandels in Nederland.