



MATTHY VAN PARIDON, RWV ADVOCATEN:

THUIS IN EEN CULTUUR VAN DOE MAAR GEWOON, DAN...

Matthy van Paridon op bezoek bij hightech
ingenieursbureau Artechno, dat de focus heeft
op verticale land- en tuinbouwsystemen.

Zijn vader was teler, zelf ging hij de advocatuur in. Maar door zijn roots heeft Matthy van Paridon, managing partner bij RWV Advocaten in Leiden, wel altijd feeling gehouden met de tuinbouw. Sterker nog, een groot aantal van zijn klanten is gevestigd in het Westland en de Bollenstreek. "Ik hoef geen mooie verhalen te verzinnen, de tuinbouw met het harde werken zit gewoon in mijn bloed."

Tekst: Jacco Strating, Fotografie: Sharon van den Berg

Hij geeft het eerlijk toe: vroeger op school vertelde hij liever over het hotel dat zijn moeder runde, dan over de kwekerij van zijn vader. Zijn waardering voor het ondernemerschap en de innovatiekracht binnen de tuinbouw ontstond pas later. Maar als kind werkte hij wel bij zijn vader op het bedrijf. Zelfs nog tijdens zijn rechtenstudie. "Mijn vader was blij dat ik het bedrijf niet wilde overnemen", zegt Matthy van Paridon. "Het was snoeihard werken en je was altijd afhankelijk van de veilingprijzen en weersomstandigheden. Wat dat betreft gaat het leven van een teler lang niet altijd over rozen."

Mede daardoor groeide zijn respect voor het telersvak met de jaren en hoewel hij een andere carrière koos, bleef de sector hem boeien." Van Paridon startte als jonge advocaat in Den Haag, waar hij zich meer en meer ging richten op vastgoeddossiers. Zodoende kwam hij ook weer in aanraking met de land- en tuinbouw. "Ik heb de eerste jaren ook heel veel zaken rond beroepsaansprakelijkheid gedaan. In die tijd heb ik geleerd hoeveel risico een ondernemer loopt en hoe belangrijk het is om allerlei zaken vast te leggen. Dat voorkomt later een hoop ellende."

Fusies en overnames

Een volgende stap in de loopbaan van Matthy was de Nationale Investeringsbank. Vanaf het begin was hij betrokken bij participaties op de Nederlandse Antillen. Al snel was hij ook druk met vastgoed- en filmfondsen en samenwerkingsovereenkomsten in de breedste zin. De wereld van de advocatuur werd daarmee ingeruild voor de internationale wereld van de fusies en de overnames door financials. Een business waar soms tientallen tot honderden miljoenen in omgingen. "Een zeer leerzame en leuke periode", zegt Van Paridon. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan en in 2009 keerde hij terug in de advocatuur als venoot van RWV Advocaten in Leiden. "Twijfel, ja die was er zeker. Ik had de advocatuur op zich niet gemist. Maar RWV was een ambitieus kantoor met toen ruim 20 en nu zo'n 30 advocaten, waar behoefte was aan expertise op gebied van overnames, fusies en investeringen. Ik kreeg de vrijheid om die tak van sport binnen het kantoor op te bouwen en ben die uitdaging aangegaan."

In het kader van enkele overnames in de wereld van de

tuinbouwbedrijven en handelsondernemingen kwamen discussies en frustraties naar boven in relatie tot renteswaps. Vervolgens heeft hij zich daarin vastgebeten en met het nodige succes vergoedingen van tonnen tot zelfs enkele miljoenen binnengesleept voor zijn klanten. "Als kantoor onderscheiden wij ons door oprechte betrokkenheid. De enige vraag die voor mij telt, is hoe ik ondernemers kan helpen om te realiseren wat zij willen realiseren. Het gaat mij aan het hart als dingen fout gaan bij andere mensen. Dan ontstaat bij mij de drang om iemand te helpen en ik vind het heel gaaf dat ik die hulp ook daadwerkelijk mag bieden aan allerlei innovatieve bedrijven binnen de tuinbouw. Zoals bij een loyale klant als Artechno in De Lier. Bij deze specialist op gebied van vertical farming komt de cirkel toch wel rond voor mij. Van de koude kassen bij mijn vader naar de hightech cultiveringsystemen. Hoe mooi is het om daarbij betrokken te zijn!"

Geen dubbele agenda

Inmiddels is Matthy van Paridon managing partner bij RWV Advocaten en houdt hij zich ook bezig met de koers van het bedrijf. Dát en het samenwerken met klanten geeft veel voldoening. "Als je je werk goed doet, word je steeds vaker aanbevolen en zo is mijn netwerk in het Westland en de Bollenstreek door de jaren heen gegroeid. De mensen spreken mij heel erg aan. Ik voel mij thuis in een cultuur van doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg. In de tuinbouw hebben ondernemers geen dubbele agenda, maar is men recht door zee. Op mijn beurt hoef ik geen mooie verhalen te verzinnen, de tuinbouw zit gewoon in mijn bloed. Daardoor klikt het vaak goed, snel en langdurig. Niet voor niets zijn de mensen waarmee wij in het Westland en de Bollenstreek werken al jaren klant."

Van Paridon kijkt er dan ook naar uit om meer tuinbouwondernemers te verwelkomen als klant. "Ik spreek de taal van de tuinbouw, maar ook de juridische taal. En met mijn ervaring denk ik veel mensen te kunnen helpen. Daarbij geldt: hoe eerder wij bij een kwestie worden betrokken, hoe meer wij kunnen betekenen. Dus wacht nooit te lang met het inschakelen van een advocaat die meer adviseert dan procedeert en vooral de boel goed regelt. Uiteindelijk is voorkomen altijd beter dan genezen." ■