



AGROCARE
growers



FUNCTIEPROFIEL

M&A Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 3 jaar ervaring
- Bij een bank, private equity of in strategy consulting
- Zelfstarter
- Internationale mindset

Maasdijk Vanaf 3 jaar werkervaring



Agro Care is het grootste tomatenteeltbedrijf van Europa. Ondanks de tumultueuze tijd waarin de sector zich bevindt, richt het Nederlandse bedrijf haar pijlen onverminderd op groei. Fusies en overnames vormen een belangrijk fundament van de groeistrategie. Door deze van begin tot eind succesvol te begeleiden, speelt de M&A Manager een onmisbare rol in het verwezenlijken van de groeiplannen.



Agro Care

Bij Agro Care draait alles om tomaten. Het assortiment is compleet, volledig afgestemd op de behoefte van de retailer en consument en wordt jaarrond in heel Europa geleverd. Productie vindt plaats in Nederland, Frankrijk, Marokko en Tunesië, waar in totaal drieduizend medewerkers aan het succes van Agro Care werken. Dit doet het bedrijf met respect voor de natuur, voor mensen, zo duurzaam mogelijk en met heel veel passie. Op het Nederlandse hoofdkantoor in Maasdijk werken zo'n twintig mensen.

Het zijn geen gemakkelijke tijden voor de agrarische sector. Met de huidige gas- en energieprijzen, is rendement halen een flinke uitdaging. Ook Agro Care kijkt creatief en innovatief naar manieren om in deze omstandigheden winstgevend te blijven. Tegelijkertijd biedt de situatie Agro Care ook kansen, onder meer voor nationale en internationale overnames. Die ondernemersgeest, innovatieve aanpak en hoge mate van professionaliteit zijn kenmerkend voor Agro Care, dat in de sector als absolute voorloper geldt. Eind 2019 stapte investeringspartij NPM Capital aan boord. Samen met NPM is Agro Care vastberaden haar ambitieuze groeiplannen de komende jaren te realiseren. Daarom trekt het bedrijf een gedreven M&A Manager aan.


M&A Manager

De M&A Manager brengt nauwkeurig in kaart in welke landen en regio's kansen liggen voor Agro Care. Zij/hij benadert proactief nationale en internationale telers en onderzoekt of er grond is voor een vruchtbare samenwerking of overname. Daarbij kijkt de M&A Manager niet alleen naar financiële haalbaarheid, maar ook logistieke mogelijkheden, juridische kaders, ontwikkelingen in de lokale markt en tarieven voor gas, water en licht neemt de M&A Manager in de overweging mee. Voor elk vraagstuk haakt zij/hij de juiste experts en adviseurs aan. Met als resultaat: een heldere, uiterst gedetailleerde businesscase op basis waarvan Agro Care een weloverwogen beslissing kan nemen. Gedurende het hele integratieproces blijft de M&A Manager intensief betrokken.

De M&A Manager werkt nauw samen met de CEO, Kees van Veen – voor wie de M&A Manager de rol van rechterhand vervult en aan wie zij/hij direct rapporteert. Ook schakelt zij/hij in de dagelijkse praktijk regelmatig met de CFO, de COO en met NPM Capital. Tegelijkertijd is het een rol waarin veel zelfstandigheid en sturing verwacht wordt.

De rol is een geweldige kans om in te stappen bij een toonaangevende pionier en een van de grootste producenten in de mondiale glastuinbouw. Aangezien mogelijke overnamekandidaten zich in heel Europa bevinden, reist de M&A Manager met enige regelmaat over het continent. Goede communicatieve vaardigheden zijn onmisbaar, alsook sterke analytische en cijfermatige skills. ■

Interesse? Agro Care werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Dox Wijers via dox.wijers@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“In deze tijden is groeien geen gemakkelijke opgave. Toch is dat precies wat we gaan doen: de komende jaren willen we verviervoudigen. Als M&A Manager krijg je alle vrijheid en het vertrouwen om daar middels succesvolle overnames en fusies een onmisbare bijdrage aan te leveren.”

Kees van Veen, CEO