



Wervingsprofiel

Manager Bedrijfsvoering Reumatologie en Farmacie

25 oktober 2023

Opdrachtgever	Sint Maartenskliniek
Auteur(s)	Manon Min
Aanvraagnummer	A05855



Inhoud

1.	Inleiding	3
2.	De organisatie	3
2.1	Sint Maartenskliniek	3
2.2	Strategie en ambitie	4
2.3	Organisatiecontext	4
3.	De functie van manager Bedrijfsvoering Reumatologie en Farmacie	5
3.1	Afdeling Reumatologie en Farmacie	5
3.2	Profiel	6
4.	Wat biedt de Sint Maartenskliniek?	7
5.	De selectieprocedure	7

NIETS UIT DIT PROFIEL MAG ZONDER VOORAFGAANDE SCHRIFTELIJKE TOESTEMMING VAN LEEUWENDAAL
GEREPRODUCEERD WORDEN.

1. Inleiding

Dank voor je interesse in de vacature van manager bedrijfsvoering Reumatologie en Farmacie bij de Sint Maartenskliniek (SMK). Met dit functieprofiel willen we je graag inzicht geven in de belangrijkste taken, verantwoordelijkheden en competenties die horen bij de positie. Hopelijk maakt dit profiel je enthousiast om te reageren.

We geven een schets van deze mooie en ambitieuze organisatie en de belangrijkste opgaven en ontwikkelingen. Ook beschrijven we de vacante positie, de gewenste capaciteiten en competenties, kennis, ervaring en bijbehorende arbeidsvoorwaarden. We besluiten met een beschrijving van de selectieprocedure.

Voor meer achtergrondinformatie adviseren we je om de website te bezoeken: <https://www.maartenskliniek.nl/>

2. De organisatie

2.1 Sint Maartenskliniek

In beweging blijven is goed voor de mens, het houdt je lichaam en hersens gezond. Bewegen voorkomt dat je ziek wordt. En voorkomen is de meest duurzame oplossing om met minder mensen en middelen de kwaliteit van zorg op peil te houden, nu en in de toekomst.

De meeste mensen kunnen zelf bewegen, thuis en in hun omgeving. Toch is er ook een aanzienlijke groep mensen, kinderen en volwassenen, voor wie bewegingsvrijheid niet vanzelfsprekend is, vanwege bijvoorbeeld een aandoening die hen belemmert. Zij hebben dan medisch-specialistische zorg nodig – zoals een operatie, therapie, revalidatie en medicatie – om weer regie te kunnen voeren over hun eigen leven, zoals zij dat voor ogen hebben.

In dat leven met bewegingsvrijheid vervult SMK een hele specialistische rol. Al 87 jaar is SMK hét centrum voor houding en beweging en al 87 jaar groeit zij mee met de samenleving via de specialismen orthopedie, reumatologie, revalidatie en pijnbestrijding. SMK brengt kennis, patiëntgebonden onderzoek en innovatie. Ze vervult de rol van medisch specialist, leidt mensen op en levert altijd goede zorg en in complexe situaties topzorg. Daar staat SMK om bekend en wordt daar om zeer gewaardeerd, door patiënten en samenwerkingspartners. En ook de medewerkers zijn tevreden en trots. Trots op de kwaliteit, trots op de zorg die geleverd en trots op de markante historie.

De meeste zorg van SMK wordt aangeboden vanuit de locatie Nijmegen. Naast de vestiging in Nijmegen biedt zij haar gespecialiseerde zorg ook aan op andere locaties, waarvan de locaties Woerden (poliklinische vestiging orthopedie en reumatologie) en Boxmeer (Sint Maartenskinderkliniek in samenwerking met Pantein en Radboudumc, orthopedie, reumatologie en revalidatiegeneeskunde) de meest omvangrijke zijn. In 2019 zijn een nieuwe revalidatieomgeving en een nieuw OK-complex gerealiseerd op locatie Nijmegen.

In december 2020 verwierf SMK de JCI-accreditatie en in 2021 optimaliseerde zij haar dienstverlening aan de patiënt, onder andere met het implementeren van het programma 'Maartenskliniek as a Service'. Daarnaast is SMK in 2022, net zoals in 2021, onderscheiden als World-class Workplace. SMK behoort tot de wereldtop en is tegelijkertijd een klein en overzichtelijk ziekenhuis waar je gemakkelijk bij elkaar binnenloopt. Die combinatie spreekt veel medewerkers aan.

SMK behandelt per jaar zo'n 55.000 mensen, afkomstig uit heel Nederland. In de kliniek werken ruim 1400 mensen, waaronder meer dan 120 medisch specialisten en assistent-geneeskundigen in opleiding. De kliniek heeft een eigen afdeling voor wetenschappelijk onderzoek.

SMK is een financieel gezonde onderneming en kent een stevig weerstandsvermogen. De totale concernomzet bedraagt ruim € 180 mln. De komende jaren ligt de focus op het realiseren van gezonde kwalitatieve groei en op structurele positieve financiële resultaten, om voldoende middelen vrij te maken om te kunnen blijven investeren in innovaties en nieuwe initiatieven.

2.2 Strategie en ambitie

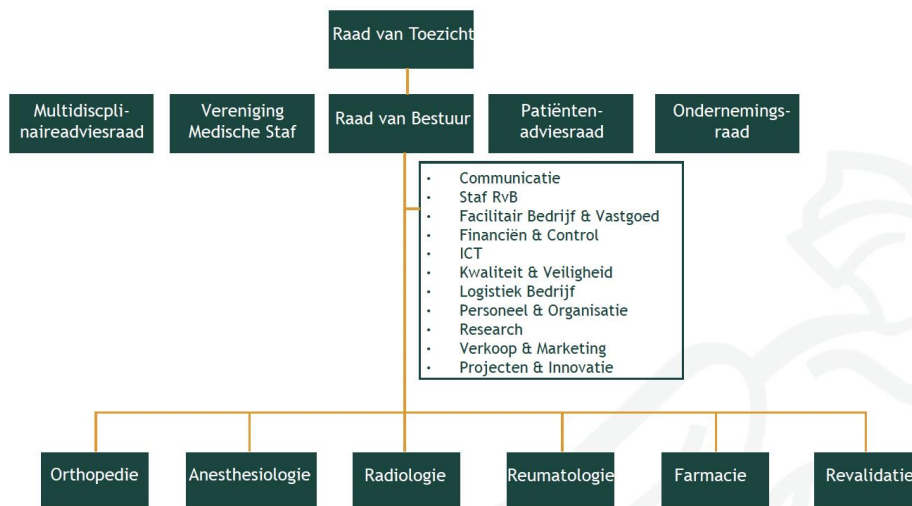
De strategie van SMK richt zich op het creëren van groei. SMK heeft groei nodig om enerzijds tegemoet te komen aan het kostenverloop en anderzijds om te kunnen blijven innoveren. En om bewegingsvrijheid in de samenleving te vergroten. SMK wil groeien in patiëntenzorg, in werkgeluk voor haar medewerkers en in haar maatschappelijke verantwoordelijkheid waarbij ze zorgkosten verlagen, wachttijden verkorten en bijdragen aan preventie door samen met patiënten te werken aan een leefstijl die past bij verder in beweging.

SMK heeft haar strategie samengevat met de zin **'Thuis in de Sint Maartenskliniek – Samen Digitaal Verder in Beweging'**. Want thuis is het doel, daar speelt het leven van de patiënten zich uiteindelijk af. Met het woord thuis bedoelt SMK te volgende dingen: je voelt je er thuis, je bent erin thuis en je kunt er vanuit thuis gemakkelijk in. Voor meer informatie verwijzen wij u graag de [meerjarenstrategie 2023-2030](#).

2.3 Organisatiecontext

SMK heeft een raad van toezicht en een raad van bestuur. De zorgafdelingen worden geleid door een manager Bedrijfsvoering & Zorg en een medisch manager op basis van duaal management. De stafdiensten kennen een eenhoofdige leiding.

Bestuur, toezicht en verantwoording zijn ingericht volgens de principes van de Governancecode Zorg 2022. Deze principes vormen een leidraad voor het handelen van de organisatie.



3. De functie van manager Bedrijfsvoering Reumatologie en Farmacie

3.1 Afdeling Reumatologie en Farmacie

De afdeling **Reumatologie** bestaat uit 85 mdw/68 fte waarvan 28 reumatologen en één afdelingshoofd op de locatie in Nijmegen. De afdeling Reumatologie van SMK is de grootste en meest gespecialiseerde van Nederland. De patiënten van SMK zijn verzekerd van de beste behandeling, gebaseerd op de meest actuele, wetenschappelijke inzichten. SMK is tevens koploper in het doen van klinisch reumatologisch onderzoek. De afdeling levert uitsluitend poliklinische zorg, ze doen dat op meerdere locaties, dichtbij als het moet en op afstand als het kan. SMK levert deze zorg met het gehele team van gemotiveerde zorgmedewerkers, waarbij ieder een rol heeft we gezamenlijk tot de best mogelijke zorg komen.

De ambitie van Reumatologie is om zoveel mogelijk mensen met reuma helpen om te leven met zo min mogelijk beperkingen als gevolg van reuma. Patiënten, verwijzers en zorgverzekeraars herkennen dit en maken graag gebruik van het zorgaanbod van SMK. De strategische richting om dat te bereiken is dat SMK de beste reumazorg beschikbaar wil stellen voor zoveel mogelijk patiënten.

Uitdagingen voor Reumatologie

- ▶ De strategie van SMK is groei. Reumatologie kan alleen groeien door in te zetten op digitalisering en overname van andere praktijken. Zodat SMK dicht bij de patiënt is. Inmiddels levert de reumatologie zorg vanuit 8 locaties, naast de hoofdlocatie. Graag wil SMK deze buitenlocaties uitbreiden. De gewenste groei gaat vanzelfsprekend ook gepaard met een innovatieslag.
- ▶ Verduurzamen bedrijfsvoering. Binnen Reumatologie is meer balans wenselijk tussen inhoud en de bedrijfsmatige kant. Een kans die er ligt is bijvoorbeeld een bedrijfsmodel te maken van Reuma@home (waar patiënten onder andere eigen metingen kunnen doen m.b.v. technologie) om zo de kostenkant in control te houden. Daarnaast ligt er ook een uitdaging op gebied van productiviteit o.a. in het licht van de groeiende zorgvraag.
- ▶ Continueren en uitbreiden van het kennisinstituut/wetenschappelijke poot binnen Reumatologie.

De afdeling **Farmacie** (62 mdw/46 fte waarvan 5 apothekers en 2 afdelingshoofden) begeleidt patiënten en zorgverleners bij patiëntgerichte, veilige, effectieve en doelmatige farmaceutische zorgverlening. De afdeling Farmacie speelt hierbij in op de strategie van de afdelingen Reumatologie, Orthopedie, Revalidatie, Pijnbehandelcentrum en houdt zich de komende jaren bezig met het verbeteren van de (digitale) begeleiding van mensen met bewegingsaandoeningen artrosemedicatie en het slimmer organiseren van farmaceutische zorg met de patient die hierin een leidende rol heeft.

Uitdagingen voor Farmacie

- ▶ De poliklinische apotheek wil een groot deel van de logistiek rondom de geneesmiddeldistributie optimaliseren. Voor de klinische apotheek geldt dat er meer regie bij de patiënt komt te liggen waardoor de patiënt empowered wordt.
- ▶ De apotheek is al ver met digitale zorg. Medewerkers zijn gericht op innovatie en het uitbreiden ervan.

Tot slot is de manager Bedrijfsvoering Reumatologie en Farmacie ook verantwoordelijk voor de locatie Woerden, een poliklinische locatie voor zowel reumatologie als orthopedie. Op deze locatie werken nog eens 32 mdw/21 fte, aangestuurd door een locatiemanager.



3.2 Profiel

De Maartenskliniek levert excellente zorg. Dit kan alleen met de vakbekwame professionals die excelleren in hun werk. Leidinggevend faciliteren het persoonlijk leiderschap van elke medewerker. Ze inspireren, motiveren en dagen uit. Ze geven richting en ruimte zodat medewerkers zelf in de lead kunnen zijn. Ze dragen eraan bij dat individuen zelfstandig én samen met anderen meer bereiken. Zij bewerkstelligen een open klimaat waar het prettig werken is, waar geleerd wordt en waarin mensen hun talenten in kunnen zetten. Zij motiveren medewerkers door tegemoet te komen aan de behoefte aan autonomie, competentie en verbondenheid. Zij hebben daarnaast een belangrijke voorbeeldrol in het uitdragen van de kernwaarden. Er wordt een duidelijke keuze gemaakt in het leiderschap dat bij de organisatie past vanuit de overtuiging dat het de medewerkers zijn die het doen. Hier horen leiders bij die coachen, inspireren, faciliteren, medewerkers actief betrekken en die hun stijl flexibel aanpassen als de medewerker of de situatie daarom vraagt. Dat is excellent leiderschap; iets waar we elke dag naar streven.

Met je ondernemerschap en verbindend vermogen bouw je verder aan samenwerkingsrelaties en verbinding: binnen de kliniek met de Orthopedie en Revalidatie, buiten de kliniek met bestaande netwerkpartners én met nieuwe samenwerkingspartners. Je haalt buiten naar binnen. Je combineert een zakelijke blik met warmte en empathie. Je voelt je thuis in een professionele organisatie met een hoog ambitieniveau. Je bent gericht op innovatie, ziet kansen en durft te experimenteren, zodat de voorsprong in technologie binnen SMK behouden blijft. Met je resultaatgerichte aanpak zorg je ervoor dat doelen daadwerkelijk behaald worden. Hierbij doorgrond je snel wat de prioriteiten zijn en stel je deze ook. Je stuurt strak op de kosten en bent met je bedrijfsmatige blik in staat goed naar het huidige bedrijfsmodel te kijken en te bepalen waar aanscherping nodig is om te anticiperen op de huidige en toekomstige ontwikkelingen in de zorg. Je bent laagdrempelig en gemakkelijk benaderbaar, niet alleen voor leidinggevend en medewerkers, maar ook voor patiënten. Je werkt graag in dualiteit samen met de twee medisch managers (vanuit Reumatologie én Farmacie) en toont een grote betrokkenheid en verantwoordelijkheid zonder een negen-tot-vijf mentaliteit. Daarnaast ben je constructief kritisch ('critical friend'), schroom je niet een ander aan te spreken op gedrag en stel je jezelf ook open voor feedback.

De manager voldoet aan de volgende belangrijke profieleisen:

- ▶ Een academisch werk- en denkniveau, bij voorkeur door een afgeronde academische opleiding in de richting van bedrijfskunde/bedrijfseconomie.
- ▶ Stevige integrale managementervaring op strategisch niveau in een zorgorganisatie of hoog-professionele organisatie (in dat geval ruime affiniteit met (ziekenhuis)zorg).
- ▶ Gewend om dicht op het bestuurlijke niveau te functioneren, met een bijdrage aan de (bepaling van de) strategische koers. Zorgt voor een constructieve samenwerking met de raad van bestuur.
- ▶ Veranderkundig en bedrijfsmatig sterk, kijkt met een frisse blik en haalt ideeën op om zaken mogelijk anders/efficiënter te organiseren.
- ▶ Visie op ontwikkelingen in de zorg en multidisciplinair werken.
- ▶ Een goede netwerker en ervaring met het initiëren en onderhouden van externe samenwerkingsverbanden en een stevige gesprekspartner.
- ▶ Een klantgericht en innovatief /'out of the box' denker, gedreven om verbeteringen te realiseren in organisatie en kwaliteit van zorg.
- ▶ Verbinder, hecht veel belang aan directe contacten om zaken voor elkaar te krijgen, communicatief/relatieel sterk, op verschillende niveaus. In staat vanuit verbinding beweging te creëren.
- ▶ Integer, hanteert geen verborgen agenda's, bereikt zijn/haar doelen door overleg, dialoog en open informatie.
- ▶ Neemt zijn of haar verantwoordelijkheid en spreekt ook anderen aan op hun verantwoordelijkheid.
- ▶ In staat om sturing aan processen te geven, gericht op kwaliteit, continuïteit en efficiency.

4. Wat biedt de Sint Maartenskliniek?

SMK is een sterk merk, dynamisch en groots op haar eigen vakgebied. Innovatie speelt hierin een prominente rol. Het hoge ambitieniveau, de prettige werksfeer, de grote betrokkenheid van medewerkers en de hoge klanttevredenheid kenmerken deze vooruitstrevende en slagvaardige kliniek waar mensen graag werken. Een mooie kans om hier vanuit een sleutelrol onderdeel van uit te maken in deze voor SMK zeer belangrijke fase.

Via <https://werkenbijmaartenskliniek.nl/over-ons> kun je meer te weten komen over werken bij SMK.

De positie van manager Bedrijfsvoering Reumatologie en Farmacie wordt gehonoreerd conform CAO ziekenhuizen, FWG 75. Daarnaast profiteer je van prima arbeidsvoorwaarden, waaronder een eindejaarsuitkering en een goede pensioenvoorziening, goede ontwikkelmogelijkheden en ook zaken als gratis sporten.

5. De selectieprocedure

De selectie kent twee fasen:

1 Voorselectie door Leeuwendaal

De adviseur van Leeuwendaal voert allereerst uitgebreide gesprekken met kandidaten. Deze gesprekken vinden plaats op kantoor van Leeuwendaal in Utrecht of via MS Teams in **de week van 13 en 20 november 2023**.

Geschikte kandidaten worden vervolgens door middel van cv en brief, en met toelichting van de adviseur, op **28 november 2023** gepresenteerd aan de opdrachtgever. Op basis hiervan wordt bepaald welke kandidaten worden uitgenodigd voor een selectiegesprek bij **SMK**.

2 Selectiegesprekken door SMK

Geselecteerde kandidaten worden persoonlijk uitgenodigd voor een gesprek met de selectie- en adviescommissie bij de opdrachtgever voor een eerste gespreksronde op **6 december 2023**. Een gesprek met de benoemingsadviescommissie is op **12 december 2023** en een tweede gespreksronde met de selectie- en adviescommissie is op **19 december 2023**.

Als laatste vindt op een nader te bepalen datum het arbeidsvoorwaardengesprek plaats.

Gestreefd wordt naar een afronding van de procedure voor **1 januari 2024**.

Over de inzet van videobellen

Indien we videobellen inzetten voor gesprekken maken we gebruik van MS Teams.

We hanteren hiervoor strikte procedurele afspraken die we helder communiceren met al onze medewerkers. Op de naleving van deze procedures zien wij streng toe.

Wij beschikken voor alle applicaties over betaalde licenties met verfijnde beveiligingsopties. We maken weloverwogen keuzes in de wijze waarop we deze configureren. Voorbeelden hiervan zijn:

- ▶ We gebruiken uitsluitend Europese datacenters.
- ▶ Alle meetings bij Leeuwendaal zijn afgeschermd met een unieke meeting ID en password.
- ▶ We maken gebruik van waiting rooms, waarbij de Leeuwendaal host bepaalt wie wordt toegelaten tot een sessie.
- ▶ Tijdens de verbinding wordt altijd van end-to-end encryptie gebruik gemaakt.

Contactgegevens

Voor inhoudelijke vragen over de functie kun je contact opnemen met Manon Min, senior adviseur executive search, en voor vragen over de procedure met Soesja Bijtelaar, research consultant. Zij zijn allen bereikbaar via 088 – 00 868 00. Jouw cv en motivatiebrief kun je uploaden via: <https://www.leeuwendaal.nl/vacatures/>.