

Van der Kruijs adviseert buiten gebaande paden

In hartje Utrecht, in de schaduw van de Dom, zit bureau Van der Kruijs, partner in executive search. Centraal in het land en dichtbij de klant. Het bureau onderhoudt al jarenlang relaties met opdrachtgevers en kandidaten en voorziet daarmee in uitstekende oplossingen voor de problemen van opdrachtgevers. Die er, door de vernieuwende visie van Van der Kruijs, soms anders uitzien dan gedacht...

Mensen kennen, dat is de business van executive search bureau Van der Kruijs. 'Wij zijn een klein bureau voor executive search in het brede (semi)publieke domein', vertelt Wil van der Kruijs. 'Onze klanten zijn altijd overheid, zorg, onderwijs en maatschappelijke organisaties.' Binnen dat segment houdt het bureau zich alleen bezig met functies voor bestuur, management en directie en toezichthouders. Wil van der Kruijs verduidelijkt de term 'executive search'. 'Als wij een opdracht krijgen, brengen wij eerst samen met de opdrachtgever in kaart hoe de organisatie in elkaar zit en welke problemen daar spelen. We willen weten welke vragen de organisatie heeft en wat de toekomstplannen zijn. Dat alles leggen we vast in een profielschets. Daarmee gaan we actief aan de slag om mensen te zoeken. Adverteren doen we alleen als de opdrachtgever dat wil.' Bij het zoeken naar geschikte kandi-

daten, maken de consultants van Van der Kruijs gebruik van hun uitgebreide netwerken. 'Wij kennen mensen en mensen kennen ons', zegt Wil van der Kruijs. 'En daarnaast staan al onze vacatures op onze website www.vanderkruijs.com. Dat maakt ons open en transparant.'

Relatienetwerk

Het netwerk van de consultants is van grote waarde. 'Wij hebben geen rolo-dex op ons bureau waar we in blade-ren', zegt Dorothea van Rijnen. Samen met Wil van der Kruijs houdt zij zich binnen het bureau bezig met de zorg-sector. 'Wij onderhouden contacten, zorgen dat we op de hoogte blijven van de ontwikkelingen in de zorg en benaderen heel bewust nieuwe mensen, ook van buiten de sector. We nodigen veel mensen uit, want een cv alleen zegt niet alles. We willen persoonlijk kennismaken.' Het opbouwen van relaties is een conditie om het werk goed te kunnen

doen, zegt Wil van der Kruijs. 'Want op het cruciale moment, als er een vacature is, moeten opdrachtgevers aan ons denken.' En ook bij kandidaten wil het bureau in het oog springen. 'Want de kandidaat van vandaag is de opdrachtgever van morgen.' Van der Kruijs levert degelijk werk af voor opdrachtgevers. 'We kennen de sectoren waarvoor we werken, staan dichtbij de klant en zijn gesprekpartners voor opdrachtgevers. We denken mee, zijn netjes en betrouwbaar', zegt Van Rijnen. 'We onderscheiden ons door wie wij zijn. Door ons enorme relatienetwerk, evenals door het feit dat wij nauwelijks adverteren. Wij doen geen werving en selectie, wij doen search. Wij zijn *eager* om een bijzondere kandidaat te vinden voor de opdrachtgever. Opdrachtgevers krijgen zo het voordeel van de relaties waaraan wij jarenlang gebouwd hebben.' Van der Kruijs: 'Onze tarieven liggen tussen de 25 en 30% van het jaarinkomen, daarin verschillen

bureaus niet veel van elkaar. Alleen bij ons krijgen klanten niet ook nog eens een rekening voor advertentiekosten gepresenteerd. Dat zet tarieven wel in een ander daglicht.'

Visie

Het kost Wil van der Kruijs en Dorothea van Rijnen geen enkele moeite de meerwaarde te benoemen van het bureau. Van der Kruijs: 'Toch wordt er wel gedacht dat headhunters niet veel anders doen dan kandidaten rondpompen. Dat zij kandidaten die ze zelf ergens geplaatst hebben na een tijdje weer bemiddelen naar een andere plek, zodat steeds dezelfde gezichten opduiken waarmee zij vernieuwing in de zorg in de weg staan. In ons geval klopt dat beeld in elk geval niet. De opdrachtgever beslist altijd, maar van de beperkte mogelijkheden die wij hebben om invloed uit te oefenen, proberen wij maximaal gebruik te maken door mee te denken en te adviseren.' Om een voorbeeld te geven wijst hij op de ontwikkelingen in de zorg. 'De bestuurder van tegenwoordig moet niet alleen in 'Den Haag' thuis zijn, maar

moet van veel meer markten thuis zijn. Die moet contacten onderhouden met verzekeraars, concurrenten, medisch specialisten et cetera. Deze nieuwe tijd stelt heel andere eisen aan bestuurders. En dus zijn er ook andere competenties nodig dan voorheen.' De consultants van Van der Kruijs zien het als hun taak om die visie te delen in het belang van de klant. En op een vraag van een opdrachtgever dus met een ander antwoord te komen dan gebruikelijk is. Van der Kruijs: 'Door onze brede werkwijze, waarin wij niet alleen focussen op de zorg, kennen wij erg veel mensen uit andere sectoren. Mensen die verstand hebben van zaken waarmee een ziekenhuisbestuurder zich vandaag de dag bezig moet houden. Zoals het binden en boeien van goede werknemers, automatisering en positionering. De toekomstige problemen in de zorg gaan namelijk over HRM, ICT en marketing. Dit zie je nog niet terug in de achtergrond van de meeste bestuurders.'

Vernieuwen

Een ander verschijnsel in de zorg is dat

de veranderende rol van zorgorganisaties ertoe leidt dat meer bedrijfsmatig moet worden aangestuurd. 'De oplossing van alle kwaad is een tijdlang gezien in het binnenhalen van mensen uit het bedrijfsleven. Maar dat botste toch regelmatig aan alle kanten. Want een ziekenhuis is een andersoortige organisatie dan een bedrijf, het is een complexe, soms irrationele organisatie waarin je vooral met mensen aan de slag moet in plaats van met omzetcijfers. Wij adviseren opdrachtgevers dan ook om naar andere kandidaten op zoek te gaan, met andere achtergronden. Die naast verstand van bedrijfsvoering, vooral ook liefde hebben voor de patiënten en de primaire processen in de zorg.'

Kortom, de zorg is rijp voor andersoortige, nieuwsoortige kandidaten. Daar speelt bureau Van der Kruijs graag een rol bij. 'Wij kiezen niet altijd voor de veilige weg en proberen daardoor te vernieuwen', zegt Van Rijnen. 'Op die manier trachten we het zorgvizioer van opdrachtgevers te verbreden en dat maakt ons vak leuk.' ■




VANDERKRUIJS
PARTNER IN EXECUTIVE SEARCH

OVER VAN DER KRUIJS
Van der Kruijs, partner in executive search, houdt zich bezig met het 'headhunen' voor topfuncties (vanaf FWG 75) in het (semi)publieke domein (overheid, onderwijs, zorg en maatschappelijke organisaties). Het bureau heeft een jarenlange ervaring en beschikt over een zeer uitgebreid netwerk dat het inzet ten dienste van de opdrachtgever, bij het vervullen van vaste functies. Van der Kruijs, partner in executive search, is gevestigd in Utrecht. Bij het bureau, dat landelijk werkt, werken vijf consultants.
www.vanderkruijs.com