



HEEREDWINGER ADVIES  
carrière- en organisatieontwikkeling

Wil jij een toonaangevende strategische positie in de GGZ zorg?  
Zoek je inhoudelijke complexiteit, een speelveld met verschillende belangen en ondernemerschap en verantwoordelijkheid?  
Wil je een inspirerend team om je heen?

Reageer dan op de positie van

## **Strategisch Adviseur Zorgverkoop bij Lentis GGZ (vast of interim)**

### **Team en organisatie**

De strategisch adviseur zorgverkoop maakt deel uit van het team rondom zorgverkoop dat op dit moment de nieuwe stafdirectie Markt en Ontwikkeling vormt. Met die nieuwe naam wil Lentis GGZ in de nabije toekomst mogelijk nieuwe expertise gebieden toevoegen. Onder leiding van de nieuwe directeur Markt en Ontwikkeling is een visietraject ingezet voor deze stafdirectie. Het team zorgverkoop bestaat naast de directeur en de ondersteuning uit drie strategisch adviseurs zorgverkoop/zorgverkopers voor respectievelijk het jeugd domein (1), de Wet Langdurige Zorg (WLZ), de Wet Maatschappelijke Ondersteuning en de acute zorg (1) en de Zorgverzekeringswet (1: vacature). Deze laatste functionaris kan een beroep doen op de inzet van een analist. Verder telt het team nog twee zorgverkopers en drie trainees. Het team is, mede als gevolg van personele mutaties, volop in ontwikkeling.

Lentis GGZ heeft een omzet van ruim € 200 miljoen, waarvan circa € 100 miljoen een basis heeft in de Zorgverzekeringswet. Lentis doet zaken met zeven zorgverzekeraars. Vanwege het werkingsgebied van Lentis GGZ neemt zorgverzekeraar Menzis als grootste een bijzondere positie in. Lentis GGZ en Menzis streven naar een nieuw meerjaren contract op basis van het nieuwe zorgprestatie bekostigingsmodel.

Lentis is als organisatie volop in transitie. Met het ontvlechten van de ouderenzorg, de Van Mesdag kliniek en de forensische psychiatrie richt Lentis GGZ zich op de volwassenen en ouderen psychiatrie, de jeugd en de acute zorg. Zorgverleners, teamleiders en managers en vijf directeuren zorg en bedrijfsvoering vormen de kern van het primaire zorgproces. De zorg- en de drie stafdirecteuren vormen gezamenlijk met de twee leden uit de Raad van Bestuur het Directieteam. Markt en Ontwikkeling zit in de portefeuille van het lid van de Raad van Bestuur belast met bedrijfsvoering.

### **Taken en opgaven**

De strategisch adviseur zorgverkoop is de cruciale schakel tussen de verzekeraars en de zorgdirecties van Lentis GGZ. Het speelveld van deze functionaris wordt gedomineerd door zorginkopers van de verschillende verzekeraars, de directeuren zorg- en bedrijfsvoering van Lentis GGZ, collega's uit de staven (business en concerncontrol; marketing; research), het Directieteam en de Raad van Bestuur, het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport, gemeenten, collega GGZ instellingen, ketenpartners en de Nederlandse ggz.



HEEREDWINGER ADVIES  
carrière- en organisatieontwikkeling

In de kern is de primaire taak van de strategisch adviseur relatiemanagement en zorgcontractering. Dat vooronderstelt dat deze adviseur de ontwikkelingen in de (GGZ) zorg kent. Met de zorgdirecties intensief contact onderhoudt over wachtlijsten, innovaties en resultaten. Aan de hand van monitoring data beoordeelt (behandeltijden, effecten, prijs per cliënt). Zich verdiept in de wereld van de verzekeraars met hun visie op gezondheid en schadelast beperking. Die kennis leidt uiteindelijk via voorstellen, aanbestedingen en onderhandelingen tot contracten. Maar ook tot nieuwe inzichten en nieuw beleid. Als strategisch adviseur stapte u in een lopende praktijk. Voor de korte termijn wachten niettemin een aantal stevige uitdagingen. Lentis GGZ en Menzis willen komen tot nieuwe, meerjarige afspraken. Dit najaar moeten de hoofdlijnen daarvoor bepaald worden.

Per 1 januari 2022 staat de invoering van de zorgprestatie bekostiging op de rol, waarmee de DBC structuur van het toneel verdwijnt. Die systeemwijziging houdt risico's in voor facturering en liquiditeit. Dus zullen, landelijk, afspraken gemaakt moeten worden over een 'zachte landing' van de nieuwe wijze van bekostigen. Van de nieuwe strategisch adviseur wordt ook inbreng verwacht bij de verdere inhoudelijke ontwikkeling van de nieuwe stafdirectie Markt en Ontwikkeling. Cruciaal in deze positie is het ontwikkelen van een werkend intern en extern netwerk. De strategisch adviseur is het eerste aanspreekpunt voor de verzekeraars.

### **Kwalificaties**

De positie kan zowel vast als interim worden uitgevoerd. Je beschikt over een afgeronde academische opleiding, bijvoorbeeld bedrijfskunde of bedrijfseconomie. Je bent het in jouw werk gewend om gebruik te maken van data en cijfers. Je kent de (GGZ) zorg en de wijze waarop deze gefinancierd wordt. Je hebt ervaring met aanbestedingen en contractering van zorg. Je bent een uitstekende relatiemanager die op alle niveaus intern en extern met vanzelfsprekende autoriteit en kennis van zaken strategisch acteert. Zorgverkoop is teamwerk. Je bent een plezierige en inspirerende collega die uitblinkt in strategie- en beleidsvorming. Die hoofd- en bijzaken weet te scheiden, maar het belang van de details niet onderschat. Je overtuigt door ondernemerschap, denkracht, flair en stiptheid in afspraken. Je voelt je thuis in een context van inhoud en innovatie, uiteenlopende belangen en de noodzaak om tot een voor alle partijen bevredigend resultaat te komen.

### **Procedure**

De sluitingsdatum voor deze positie is maandag 4 oktober. Jouw reactie kun je sturen naar Jacques Heldoorn van Heeredwinger Advies ([j.heldoorn@heeredwinger.nl](mailto:j.heldoorn@heeredwinger.nl)). Hij ondersteunt Lentis bij de voorselectie. Bij hem kun je ook terecht met vragen om meer informatie (0625024328). De verdere procedure is als volgt. Je voert een of meerdere gesprekken bij Heeredwinger Advies. Bij gebleken geschiktheid volgen dan twee gesprekken bij Lentis. De selectiecommissie zal bestaan uit de directeur Markt en Ontwikkeling, de voormalige directeur zorgverkoop, een directeur zorg en bedrijfsvoering en een teamlid. In het tweede gesprek wordt jou een inhoudelijke case voorgelegd. We verwachten de procedure in de maand oktober af te ronden. De functie kan tijdelijk (uurtarief) of vast worden uitgevoerd. In dat laatste geval geldt een beloning van maximaal € 6702,- bruto per maand (CAO GGZ, FWG 70).