

Vanuit kernwaarden en heldere visie naar een
pragmatische strategie en oplossingen die
'werken'



Joris Beerens

+31 6 227 8866 7

jorisbeerens@vandepraktijk.nl

Joris Beerens (1968) heeft meer dan 25 jaar ervaring als adviseur. Voor zijn overstap naar de zorgsector in 2006 heeft Joris 12 jaar gewerkt als adviseur op het gebied van strategie en organisatie bij het gerenommeerde internationale adviesbureau Booz & Company. Hij heeft veel ervaring met het begeleiden van bedrijven in hun transitie van een relatief beschermde naar een meer marktgeoriënteerde omgeving (vooral voormalige 'PTT's' in de telecom industrie). Joris' focus lag op adviezen voor de marktkant van de organisatie: marketing, verkoop en innovatie. Hierbij ging het zowel om strategie als organisatieverandering en het opbouwen van nieuwe vaardigheden. Daarnaast heeft Joris uitgebreide ervaring met het op pragmatische wijze realiseren van verbeteringen in efficiëntie en effectiviteit binnen organisaties en met het begeleiden van fusies en van 'post-fusie integratie' trajecten.

Sinds 2006 werkt Joris als zelfstandig consultant in de zorgsector – vooral voor ziekenhuizen, MSB's en vakgroepen/maatschappen. Opdrachten gaan over strategie, innovatie en bedrijfsvoering, organisatie en over fusies (van ziekenhuizen en maatschappen). De aanpak van vraagstukken rond strategie en organisatie is hetzelfde als die van de toonaangevende internationale adviesbureaus, waar Joris het adviesvak heeft geleerd. De kracht is dat deze werkwijze en cultuur 'van buiten' in nauwe samenwerking met cliënten vertaald worden naar bruikbare adviezen en oplossingen die passen bij de zorgsector - sterk vernieuwend en toch gebalanceerd en implementeerbaar binnen het ziekenhuis.

Sinds 2014 werkt Joris tevens als (gediplomeerd) mediator in opdracht van raden van bestuur en vakgroepen/maatschappen van medisch specialisten.

Waarom De Praktijk

'Door mijn ervaring in het (internationale) bedrijfsleven en op INSEAD heb ik veel geleerd over het verbeteren en succesvoller maken van complexe organisaties. Sinds 2006 pas ik deze kennis toe als adviseur in de gezondheidszorg, en ik leer nog iedere dag bij. Ik werk in mijn adviestrajecten vaak intensief samen met medisch specialisten - doordat ik zelf ook jarenlang ben 'opgeleid' in een maatschap van professionals, herken ik veel van de manier van werken en de beroepstrots in een vakgroep/MSB. Ik fungeer vaak als 'katalysator' voor verandering, door naadloze samenwerking met medisch specialisten, verpleegkundigen, bestuurders en managers binnen een ziekenhuis. Als 'katalysator' draag ik bij aan het realiseren van de doelstellingen, maar de opdrachtgever en andere betrokken medisch specialisten en ziekenhuismedewerkers blijven zelf 'in de lead'. Ik help de voortgang te versnellen door het stellen van prikkelende vragen, het terugbrengen van complexiteit tot de essentie, en het ondersteunen van het werk met methoden en analyses die zich elders hebben bewezen. Ik houd van het, in continue dialoog met mijn cliënten, terugbrengen van vraagstukken en problemen tot behapbare proporties, en van het vervolgens met 'rust, reinheid en regelmaat' en grondige analyses bedenken van creatieve oplossingen die écht werken en bijdragen aan kwaliteit, doelmatigheid en zeker ook aan het werkplezier!'

Persoonlijke gegevens

Naam: Joris Beerens
Mobiel: +31 6 227 8866 7
E-mail: jorisbeerens@vandepraktijk.nl
Geboortedatum: 19 februari 1968
Nationaliteit: Nederlandse

Samenvatting CV

2020-heden Netwerkpartner De Praktijk
2006-heden BPHC (Beerens & Partners Healthcare Consultants)
Zelfstandig adviseur en mediator in de gezondheidszorg
1997-2006 Booz & Company (Booz Allen Hamilton)
Associate, senior associate, principal; lid van het MT van kantoor Amsterdam
1996 INSEAD (Fontainebleau, Frankrijk),
Voltijds MBA (Master in Business Administration; with distinction)
1994-1995 Booz & Company (Booz Allen & Hamilton)
Consultant, senior consultant
1992-1993 Talenstudie – Alliance Française (Parijs), Universidad Complutense (Madrid)
1986-1991 Universiteit Twente
MSc Business Engineering (technische bedrijfskunde (ir); cum laude)
1986 Murmellius Gymnasium (Alkmaar), Gymnasium-β

EXPERTISEGEBIEDEN

- Strategie
- Samenwerking/fusie
- Bedrijfsvoering en transformatie
- Productiviteit en efficiency, toepassen Logex-rapporten
- Innovatie
- Mediation en conflicthantering

RECENTE PROJECTEN

- Begeleiden fusietrajecten van ziekenhuizen, MSB's en vakgroepen/maatschappen
- Uitvoeren doorlichting van een vakgroep met problemen
- Opstellen bedrijfsplan voor een ziekenhuis
- Verkennen regionale samenwerking tussen vakgroepen Pathologie
- Opstellen businessplan voor een ziekenhuisapothek
- Voorzitter/begeleider hei-middagen en beleidsdagen
- Mediator voor vakgroepen

PRAKTIJKERVARING

Projecten in de gezondheidszorg (2006-heden)

- Begeleiden van RvB's en MSB-besturen bij de 'verkenning' van fusie tussen een STZ-ziekenhuis en een kleiner ziekenhuis
- Opstellen van een bedrijfsplan voor een STZ-ziekenhuis
- Ondersteunen bij het opstellen en implementeren van een zelfstandige koers voor een middelgroot ziekenhuis
- Ondersteunen en begeleiden van samenwerking tussen maatschappen/vakgroepen van medisch specialisten ('maatschapsfusies' en 'regiomaatschappen'); ervaring met nagenoeg alle disciplines
- Begeleiden van realisatie van 'regionale samenwerking' op het gebied van Pathologie tussen een academisch ziekenhuis en een perifeer ziekenhuis; in de rol van 'strateeg', 'financieel deskundige' en 'mediator'
- Opstellen van een businessplan voor winstgevende groei voor een laboratorium van een ziekenhuisapothek, op basis van een grondige analyse van de financiën
- Ondersteunen van een RvB bij 'doorlichting' van een vakgroep, op basis van een diepgaande analyse van productiviteit en capaciteit
- Ondersteunen van een groot aantal maatschappen/vakgroepen en diverse MSB-besturen bij verbetering van de bedrijfsvoering (kwaliteit/normen, groei, innovatie, werkplezier, marketing, kostenreductie) in diverse ziekenhuizen (middelgroot, STZ en UMC); ervaring met nagenoeg alle disciplines
- Ondersteunen van MSB-besturen en maatschappen bij het effectief gebruiken van informatie uit de Logex-benchmarkrapporten bij het optimaliseren van de bedrijfsvoering
- Begeleiden als 'adviseur' en/of 'mediator' van vakgroepen met meningsverschillen of conflicten (bijvoorbeeld over de onderlinge samenwerking, visie & strategie, waarden & normen, bedrijfsvoering en werkverdeling, verhoudingen met de eerstelijns, ...)
- Ondersteunen van 'heidagen' en 'beleidsmiddagen' van vakgroepen, MSB-besturen en RvB's/MT's

- Klankbord voor RvB en MT bij ontwerp en implementatie van een nieuwe organisatiestructuur
- Begeleiden van verdergaande samenwerking tussen vakgroepen Cardiologie en Cardiothoracale chirurgie in een 'Hartcentrum'
- Verkennen van mogelijkheden van een focuskliniek binnen een STZ-ziekenhuis, in samenwerking met een leverancier van implantaten
- Katalysator voor versterken van bedrijfsvoering bij vakgroepen in een academisch ziekenhuis
- Ondersteunen van RvB en RvT bij onderhandelingen over overname van een ander ziekenhuis
- 'Quick-scan' voor mogelijkheden tot kostenbesparing en omzetgroei in een middelgroot ziekenhuis
- Ontwerpen en uitvoeren van een gedetailleerde 'benchmark' tussen twee sterke ziekenhuizen
- Ontwikkelen van een businessplan voor een innovatieve activiteit van een academisch ziekenhuis
- Opstellen van marketingplannen voor diverse maatschappen in verschillende ziekenhuizen
- Definiëren van de strategische agenda voor de Raad van Bestuur van een GGZ instelling
- Ondersteunen van een VMS in onderhandelingen over een fusie en de positie van de artsen daarbinnen
- Opstellen van een 'second opinion' over een voorstel voor ketenvorming tussen ziekenhuizen
- Opbouwen van benodigde vaardigheden en tools voor een afdeling Planning & Control
- Ondersteunen van vakgroepen en RvB in een academisch ziekenhuis bij het opstellen van bedrijfsplannen

Werkzaamheden en projecten als adviseur bij Booz Allen & Hamilton (1994-2006)

Verantwoordelijk voor verkoop en uitvoering van studies op het gebied van strategie, organisatieverbetering en fusies & overnames. Focus lag op deregulerende bedrijfstakken (telecommunicatie, nutsbedrijven, gezondheidszorg). Belangrijkste expertisegebieden: innovatie, marketing & verkoop en herstructurering van organisaties. Mijn ervaring op deze terreinen varieert van het ontwikkelen van lange termijn strategieën en organisatieconcepten op hoofdlijnen tot het pragmatisch versterken van vaardigheden van organisaties en het bewerkstelligen van concrete verandering. Lid van de Adviespraktijken "Communicatie, Media en Technologie" en "Innovatie". Lid van het Management Team vanaf 2001 met een verantwoordelijkheid voor personeelsbeleid. Projecten vonden plaats in de Benelux, Duitsland, UK, Frankrijk en USA/Canada. Voorbeelden van projecten:

INNOVATIE

- Ontwikkelen en implementeren van innovatiestrategieën en methoden voor portfoliomanagement
- Ondersteunen van marktintroductions van nieuwe producten en diensten (telecom, consumentengoederen)
- Verbeteren van de effectiviteit van innovatie (vaardigheden, processen, organisatie) voor bedrijven in telecom, consumentengoederen, arbodienstverlening
- Uitonderhandelen van contracten voor innovatieprojecten met leveranciers

MARKETING & VERKOOP

- Ontwikkelen van distributie strategieën voor telecombedrijven, zowel in de massamarkt als in de zakelijke markt (complementaire inzet van distributiekanaalen, optimaliseren van verkoopnetwerk)
- Ontwikkelen van een marktstrategie en marketingvaardigheden voor een grote aanbieder van arbo dienstverlening
- Verbeteren van vaardigheden rond marketing en verkoop voor klanten in diverse industrieën (bijvoorbeeld management van klantcontacten, opstellen van account plannen, aansturen van verkoopkanalen, optimaliseren van prijsstelling, optimaliseren van een winkelketen)

HERSTRUCTURING VAN ORGANISATIES, EFFICIENCY EN INTEGRATIE

- Verbeteren van organisaties (bijv. verdelen van portefeuilles van de Raad van Bestuur, vaststellen van rol van het hoofdkantoor versus de werkmaatschappijen, herontwerpen van werkprocessen, opzetten van “shared service centers”, definiëren van rollen & verantwoordelijkheden)
- Opzetten en uitvoeren van grootschalige projecten voor kostenreductie en integratie na een fusie, gericht op het realiseren van besparingen en creëren van randvoorwaarden voor hernieuwde groei

OPLEIDING

- INSEAD (Fontainebleau, Frankrijk), Voltijds MBA (Master in Business Administration; with distinction)
- Universiteit Twente, MSc Business Engineering (technische bedrijfskunde (ir), cum laude)
- Murmellius Gymnasium (Alkmaar), Gymnasium-β

NEVENOPLEIDINGEN

- Centrum voor Conflicthantering (Haarlem), mediation diploma behaald bij een door de MfN (Mediatorsfederatie Nederland) gecertificeerd instituut
- V-Cirkel Academie (Hilversum), opleiding ‘coachen op drijfveren’

ARTIKELN OVER DE GEZONDHEIDSZORG

- “Laat de zorg doen wat nodig is, zonder financieel risico” (Financieel Dagblad, mei 2020)
- “Heldere strategie houdt ziekenhuis overeind” (Medisch Contact, maart 2015)
- “Fusie tussen Radiologie en Nucleaire geneeskunde” (Memorad, maart 2015)
- “Zelfstandige klinieken zijn niet goedkoop” (Financieel Dagblad, mei 2011)
- “Creëer naadloos team” (Financieel Dagblad, december 2007)
- “Voorwaarden voor het vormen van ziekenhuisketens” (Zorgvisie, juni 2007)