

# “De beste kandidaten aanreiken, is altijd ons streven geweest”

Gespecialiseerd rekruteringskantoor Vandycke & Partners bestaat 20 jaar

Jean-Paul Montens

Het Executive Search kantoor Vandycke & Partners werd in 1990 opgericht door Michel Vandycke. Naar aanleiding van de twintigste verjaardag bekijken we de evoluties in rekrutering voor de Health Care & Life Sciences-omgeving, en hoe Vandycke & Partners daarop ingespeeld heeft. Onder meer het ontstaan van Mediconsult voor Interim Management en de bijkomende specialisatie in Hospital Recruitment.

Vandycke & Partners werkt uitsluitend voor de bedrijven en instellingen in Health Care & Life Sciences (zie kaderstukje). De insteek is dubbel: enerzijds doen de bedrijven een beroep op het kantoor voor hun kritische rekruteringsnaden, anderzijds vertrouwen de professionals uit deze omgeving op de expertise, de integriteit en het professionalisme van het kantoor voor onderbouwd carrièreadvies en -begeleiding. Vandycke & Partners heeft in de afgelopen twintig jaar een onmiskenbaar sterke reputatie opgebouwd in beide richtingen en wordt dan ook zonder voorbehoud erkend als business partner.

## Tendensen

Er tekent zich een duidelijke tendens af wat de evolutie van de opdrachten betreft. Bij het begin lag het accent veelal op uitvoerende salesfuncties. Dat is geëvolueerd naar een brede portfolio met een focus op gespecialiseerde functies (bijvoorbeeld in Regulatory & Medical Affairs, Clinical Research) en op middle management en seniormanagementfuncties.

Ook het aantal niet-lokale functies neemt toe; functies op internationaal niveau bij bedrijven met headquarters in België. Buitenlandse bedrijven die een Belgisch filiaal opstarten, vragen

Vandycke & Partners voor de invulling van sleutelposities.

Markant is dat de competenties en de realisaties van Vandycke & Partners geregeld opgemerkt worden door bedrijven in de buurlanden, die hun lokale, en dus niet-Belgische functies toevertrouwen aan dit kantoor. “Deze evolutie hebben we een structurele vorm willen geven. De opbouw van een internationaal netwerk is onze jongste realisatie”, zegt Michel Vandycke. “We hebben in de ons omringende landen onze gelijken benaderd: boutique-style headhunterskantoren die net als wij gespecialiseerd zijn in Health Care & Life Sciences-rekrutering en die net als wij vasthouden aan bepaalde kwaliteitsstandaarden. We wisselen know-how uit en we werken samen aan concrete opdrachten. Op die manier bieden we onze klanten cross-border expertise aan”.

Het is kenmerkend voor Vandycke & Partners om telkens doordacht in te spelen op de tendensen die zich aftekenen in de markt. “Zes jaar geleden werd de

vraag van onze klanten steeds groter naar tijdelijke krachten. Men zocht professionals met een welbepaalde expertise voor een tijdelijke situatie: het zwangerschapsverlof van een Medical Advisor bijvoorbeeld, of een productlancering waarvoor men bijkomende mankracht in Marketing nodig had”. Vanuit dat gegeven is Mediconsult ontstaan, dat staat voor outsourcing en interimmanagement van gespecialiseerde profielen in Health Care en Life Sciences. Inmiddels is Mediconsult een volwassen onderneming geworden met een pool van meer dan honderd consultants. “De tandem Vandycke & Partners en Mediconsult garandeert een optimale oplossing voor elk staffingprobleem dat zich in onze markt kan voordoen”, meent Marc Dubois, Senior Consultant bij Mediconsult.

Een andere tendens is dat ook de instellingen uit de Health Care-sector, met name de ziekenhuizen en de rust- en verzorgingstehuizen, de weg hebben gevonden naar de professionele rekruteerders voor het invullen van hun artsen- en managementfuncties. Vandycke



& Partners speelt sinds drie jaar succesvol in op die tendens. Senior Consultant Jean-Michel Lebrun is een expert op dat vlak en werkt exclusief in dit domein.

## Referentie

Wat maakt Vandycke & Partners zo uniek dat het kantoor ook in 2010 nog als de referentie geldt? Vandycke & Partners blijkt een unieke mix te bieden van kennis, ervaring, een sterk netwerk en een duidelijke visie op het vak en op het rekruteren van talent binnen de specifieke nichemarkt.

Het succes van Vandycke & Partners bij het invullen van rekruteringsopdrachten, is alleszins gebaseerd op de systematische aanpak die het kantoor hanteert. Een strikte systematiek die weinig of niets aan het toeval overlaat, garandeert een optimale filtrage van potentiële kandidaten en uiteindelijk een succesvolle rekrutering waarbij die kandidaat aangesteld wordt die voldoet aan het grootst mogelijke aantal parameters: ervaring, competenties, maar ook de motivatie om de overstap te maken en een optimale match met het bedrijf en de heersende bedrijfscultuur.

Een succesvolle rekrutering betekent dat de kandidaat in de betreffende functie in dat specifieke bedrijf ook effectief presteert. Een succesvolle rekrutering betekent dat kandidaat en bedrijf samen evolueren op de lange termijn.

Vandycke & Partners kan cijfers voorleggen die het succes van de rekruteringsopdrachten aantonen. Na vijf jaar werkt 78% van de gerekruteerde kandidaten nog bij het opdrachtgevende bedrijf.

Michel Vandycke zegt samenvattend: *"Eigenlijk komt het er op neer dat wij verder gaan dan het eenvoudigweg zoeken naar kandidaten. Wij nemen niet zomaar genoeg met de toevallige kandidatuur die zich op het juiste moment aandient. Wij benaderen de markt in de breedte en in de diepte, waardoor we onze opdrachtgever de beste kandidaten aanreiken die op dat moment voor die bepaalde functie beschikbaar zijn. Dat is altijd ons streven geweest en dat zal altijd ons streven blijven".*

Alle informatie over Vandycke & Partners en Mediconsult vindt u op [www.vandycke-partners.com](http://www.vandycke-partners.com)

## Vandycke & Partners: enkele kerngegevens

Vandycke & Partners rekruteert professionals op alle functionele niveaus voor de hele Health Care & Life Sciences-omgeving. De verdeling van de rekruteringsopdrachten van Vandycke & Partners is als volgt:

- 40%: bedrijven en instellingen in de **farmaceutische** en **biotechnologische** industrie;
- 30%: bedrijven en instellingen in **medisch materiaal** en **diagnostica**;
- 30%: **ziekenhuizen**, de **overheid** en **dienstenbedrijven**.

### Executive Search opdrachten:

- gemiddelde tijd tot aan presentatie van de shortlist: 29 dagen;
- aantal opdrachten sinds 1990: 1.752;
- aantal kandidaten in de interne databank: > 45.000.



## Sterk team bundelt krachten binnen Vandycke & Partners en Mediconsult

Vandycke & Partners en Mediconsult bestaan uit een team van HR-professionals en Health Care & Life Sciences-specialisten. Samen bundelen zij hun competenties om langetermijnrelaties te doen ontstaan tussen de medewerkers en de bedrijven en instanties in deze veeleisende omgeving.

Het team werd samengebracht door de ondernemer achter het rekruteringskantoor. Michel Vandycke bouwde een carrière uit als HR-directeur in de farmaceutische industrie. De overtuiging dat hij de kernelementen uit zijn visie ter beschikking kon stellen binnen een eigen onderneming en naar eigen klanten, deed hem in 1990 het initiatief nemen om een Executive Search-kantoor op te richten in de nichemarkt van Health Care & Life Sciences. Michel Vandycke is ook altijd zelf als consultant actief gebleven in de rekruteringsopdrachten die aan zijn kantoor toevertrouwd werden. Op die manier bouwde hij een reputatie op. Hij wordt ook vandaag nog erkend als een professioneel headhunter die oog heeft voor zowel het belang van de opdrachtgever als van de kandidaat. Hij kan terugbuigen op een breed netwerk van duurzame zakenrelaties en hij geniet alle vertrouwen in 'zijn' nichemarkt, die hij door en door kent.

Opdrachtgevers, kandidaten, zakenrelaties en de eigen medewerkers prijzen Michel Vandycke niet alleen voor zijn kennis van, en inzichten in deze nichemarkt, maar ook voor de drive en energie waarmee hij zijn eigen kantoor blijft aansturen, en waarmee hij het menselijk kapitaal van bedrijven en instanties helpt te optimaliseren.

