

## INVESTERINGSPROPOSITIE FRANCHISEMASTER ZORGCONCEPT

10% jaarlijks rendement met zekerheid en verschillende looptijden

---

### Introductie

Ondernemers Michel Horn (Sittard, 1959) en Nicole Adriaens (Maastricht 1983), hebben een financieringsbehoefte voor aankoop van de masterfranchise voor de regio Limburg van het franchiseconcept Fidesta Zorg bv. Zij vragen Kapitaal op Maat een langjarige lening van 100.000 Euro voor een rentepercentage van 8% en zoeken ter completering van de financieringsbehoefte nog 2 x 50.000 Euro van private investeerders.

### De ondernemers

#### *Achtergrond Michel Horn*

Van oorsprong ben ik jurist, bedrijfskundige en bedrijfswaardeerder. Mijn hele werkzaam leven ben ik bedrijfsontwikkelaar geweest. Mijn eerste 8 zakelijke jaren heb ik een winkelketen gebouwd in België. Vanaf mijn 36<sup>e</sup> heb ik de algemene leiding gehad van een groot familiebedrijf met 100 winkels. Daarna ben ik 20 jaar actief geweest met een partner in de ontwikkeling van een mode winkelketen. Bij de laatste ontwikkeling was ik de financieel verantwoordelijke bestuurder. Bij de modewinkelketen ben ik geconfronteerd met de disruptieve kracht van webshops die in 10 jaar een overweldigend marktaandeel hebben bereikt in de retail. Ik heb veel ervaring opgedaan met franchising zowel als franchisegever als franchisenemer. Mijn sterke punten zijn financiële beheer, strategisch denken, uitvoeren en het zoeken en vinden van de juiste partners.

#### *Achtergrond Nicole Adriaens*

Mijn passie heeft van jongs af aan gelegen in de gastvrijheidssector. Gastvrijheid en teamwork zijn mij met de paplepel ingegeven. Mijn open en extravert karakter heeft mij een groot zakelijk en privé netwerk opgeleverd. Mijn interesse in marketing zette mij een 7-tal jaren geleden op het spoor van websiteontwikkeling en gebruik van online marketingactiviteiten. Mijn creativiteit en doe mentaliteit kon ik daarin goed kwijt zodat ik uiteindelijk mijn eigen online marketing adviesbureau ben gestart. Voor veel opdrachtgevers heb ik inmiddels opdrachten uitgevoerd. Met Michel Horn heeft zij enkele bedrijfsontwikkelingsprojecten in samenwerking ter hand genomen. Ik ben sterk autodidactisch, kan goed mensen verbinden, in teams werken en ben enthousiast en gedreven.

### Onze onderneming

#### *Bedrijfs- en vastgoedontwikkeling*

Drie jaar geleden heb ik (MH) mijn activiteiten als winkelketenbouwer verlegd naar vastgoedontwikkelingen, eerst als kapitaalwerver voor vastgoedprojecten naderhand tot het volledige spectrum van ontwikkeling. Bedrijfstonwikkeling en vastgoedontwikkeling is sterk aan elkaar verwant omdat in beide gevallen kapitaal en projectmatige aansturing succesfactoren zijn. Al snel leerde ik dat veel behoefte bestond aan passende woningen voor alleenstaanden en bij voorkeur met zorgvoorzieningen. De Nederlandse, maar zelfs Europa breed, kenmerkt de demografische ontwikkeling met senioriteit. Het aantal senioren

groeit de komende 20 jaren met maar liefst 1,5 mln. Daarbij Om hieraan invulling te geven ben ik op zoek gegaan naar een zorgconcept dat zorg kan bieden aan bewoners in kleinere woongemeenschappen met veel aandacht aan de behoefte van de senior. Door Google kwam ik op het spoor van Fidesta Zorg. Als bedrijfsontwikkelaar was ik gewend mij verdienmodellen in nieuwe bedrijfstakken eigen te maken. Franchising was mij op het lijf geschreven omdat ik dan niet zelf het ei van Columbus moet uitvinden met alle ups en downs. Het toeval wilde dat Fidesta Zorg wilde groeien door gebruik te maken van masterfranchisenemers die een provincie zouden ontwikkelen. Voor mij is Fidesta Zorg een geweldig concept omdat ik zowel weer een bedrijf kan opbouwen alsook vastgoed kan ontwikkelen. In mijn huidige levensfase spreekt mij dat zeer aan. Omdat ik de laatste 20 jaar naar volle tevredenheid met partners heb gewerkt en 'er niet alleen voor wilde staan' heb ik Nicole gevraagd mijn compagnon te worden. Een natuurlijke en complementaire fit van kennis en energie. Omdat zij als aandeelhouder ingroeit binnen 5 jaar naar 50% van de aandelen heb ik gelijk de continuïteit van de onderneming voorzien.

### *Visie en missie*

De bestaansreden van Fidesta Zorg Zuid b.v. het ontwikkelen van zorghuizen en begeleiden van zorgfranchisenemers in maximaal 15 kleinschalige zorginstellingen om senioren een leven te bieden in een aangename en beschutte woon- en leefomgeving in een setting waar eenzaamheid wordt voorkomen en naar persoonlijke behoefte zorg wordt verleend.

Wij realiseren de komende 7 jaren in de provincie Limburg elk jaar 2 kleinschalige zorginstellingen, genaamd Fidesta Huis, onder het franchiseconcept van Fidesta Zorg. De kleinschaligheid komt tot uitdrukking in de omvang van het zorgvastgoed dat tenminste 13 en ten hoogste 18 wooneenheden zal bevatten. Elk zorgcomplex wordt geëxploiteerd door een met zorg ervaren koppel dat in of in de directe nabijheid woont zodat 24 uur toezicht gewaarborgd is. De bewoners ontvangen zorg overeenkomstig hun zorgzwaartepakket en worden dagelijks betrokken bij de huishoudelijke werkzaamheden in combinatie met beweging en creatieve bezigheden.

Onze voorkeur gaat uit naar het vestigen van kleinschalige zorginstellingen in gemeenten, dorpen of wijken of een samenstel van omliggende plaatsen (met gezamenlijk) tenminste 3000 inwoners en waar sprake is van een lokale behoefte gemeten naar aanwezige leeftijdsklasse en ontbreken van voldoende aanbod.

### *Marketing*

Als product levert de franchisenemer zorg en diensten aan zorgbehoeftige bewoners. De bewoners huren een appartement en nemen producten af zoals voeding, schoonmaak en verzorging van de was. De hoofdkosten voor de franchisenemer zijn uiteraard de vergoeding voor zorgverlening. De cliëntenmix varieert van lichte tot matige zorg (zpp 4 t/m 6).

De prijzen voor een zorgbehoeftige zijn gebaseerd op een kale huurprijs per wooneenheid tussen 650 tot 850 Euro per maand, vermeerderd met rond de 100 euro voor energiekosten. De huur- en energiekosten betaalt de cliënt rechtevrees aan franchisenemer. Daarnaast betaalt de bewoner nog voor zijn dagelijkse levensbehoefte (drank en spijs) en voor

afgenomen andere service zoals kledingwassen, schoonmaak en domotica. Ook deze servicekosten betaalt de client rechtstreeks aan de zorgondernemer. Onder de noemer servicekosten betaalt hij in doorsnee 800 Euro per maand. Alles inbegrepen bedragen de kosten voor zorgwonen ca. 1650 Euro per maand.

Promotie: de franchisenemer is binnen de formulekaders verantwoordelijk voor de lokale acquisitie van zorgcliënten en het lokale relatiebeheer met alle stakeholders. Eventuele zelf te ontwikkelen reclame- en promotionele uitingen zijn altijd onderhevig aan voorafgaande goedkeuring door de franchisegever. De werving van nieuwe franchisenemers verloopt o.a. via de website, waar belangstellenden zich kunnen aanmelden. Ook zijn er informatieavonden waar potentiële franchisenemers zich voor op kunnen geven.

Personeel: het aantal werkzame personen in een zorginstelling is afhankelijk van het aantal wooneenheden. Over de duim hanteert men één werknemer op één zorgbehoefte. Bij 18 zorgbehoefte zijn 18 personeelsleden (parttimers) betrokken. De meeste zorgverleners werken parttime. De franchisenemers maken deel uit van deze 18 formatieplaatsen. In fte's bezien wordt begonnen met 4 fte's oplopend naar 7 fte's in het vijfde jaar de franchisenemers niet meegerekend. In het eerste jaar werken de franchisenemers voor 1,5 Fte mee in zorg en welzijn oplopend in het tweede jaar naar 2 Fte (waarvan 25% voor managementtaken). Het personeel dient bevoegd en bekwaam zijn. In het franchisehandboek is de borging daarvan beschreven. Fidesta biedt opleidingsprogramma aan.

Plaats: Fidesta Limburg is uitsluitend gericht op Nederlands Limburg. Deze provincie ruim 1,1 mln. inwoners, 31 gemeenten en 221 plaatsen. Ingedeeld naar Corop verzorgingsgebieden zijn dit 3 te onderscheiden regio's: Noord, Midden en Zuid-Limburg met respectievelijk 280.000, 235.000 en 602.000 inwoners. Onze voorkeur gaat uit naar het vestigen van kleinschalige zorginstellingen in gemeenten, dorpen of wijken of een samenstel van omliggende plaatsen van tenminste 3000 inwoners en waar sprake is van een lokale behoefte gemeten naar aanwezige leeftijdsklasse en ontbreken van een lokale kleinschalige zorginstelling. We onderzoeken per gemeente het aanbod zorginstellingen en de samenstelling van de bevolking naar leeftijd en kunnen op deze wijze berekenen of en hoeveel behoefte is aan een kleinschalige zorginstelling voor de lokale bewoners.

#### *Verdienmodel*

Het verdienmodel van de regionale franchisenemer is gebaseerd op het provisie percentage berekend over de omzet door de lokale franchisenemer gerealiseerd in de zorginstelling vermeerderd met de eenmalige entree-fee door deze betaald op het moment van ondertekening van de franchiseovereenkomst waarop in mindering wordt gebracht het overeengekomen provisiepercentage voor de LFG en zijn deel in de door de lokale franchisegever betaalde entree fee.

De omzet van de lokale franchisenemer bestaat uit alle opbrengsten gerealiseerd in de zorginstelling, zoals huurontvangsten en betalingen gas, water, licht door cliënten,

vergoedingen ontvangen voor eerste levensbehoefte en verleende diensten (wassen, schoonmaken etc.) en de vergoeding voor de geleverde zorg. Het provisie percentage is afhankelijk van de hoogte van de jaaromzet. De omzet is afhankelijk van een veelheid van factoren zoals aantal zorgkamers, huurprijs, energiekosten, vergoedingen voor diensten.

### *Investering en financiering*

De investeringen bij aanvang bedragen 195.000 Euro als deelvergoeding voor de entree fee (75k) en vergoeding voor de begeleidingskosten/backoffice (twee jaren begeleiding t.b.v. 60k per jaar). Ik vraag de investeerders van Kapitaal op Maat om een lening van € 100.000. De overige 95.000 Euro worden ingebracht door informal investors. Via mijn persoonlijke holding breng ik 50.000 Euro in. Het laatste bedrag is bestemd als werkkapitaal voor o.a. dekking van rentekosten in de eerste 12 maanden.

### **Waarom crowdfunding via Kapitaal op Maat en via private investeerders?**

Ik kies voor crowdfunding, omdat de investeerders daar meer dan banken kijken naar het maatschappelijke en sociale nut van een ondernemingsactiviteit. In de markt is veel behoefte aan woonvoorzieningen voor alleenstaande senioren en zorgbehoefte senioren. De kleinschaligheid van ons zorgconcept gaat ook vereenzaming tegen omdat elk zorginstelling van ons beschikt over een dagbestedingsruimte voor sociale activiteiten. De combinatie van lokale zorgfranchisenemer met kleinschaligheid zorgt voor een onzes inziens aantrekkelijk concept. Banken houden geen rekening met 'soft skills'.

[Van de propositie is een uitgebreid businessplan verkrijgbaar.](#)

[Bel voor de condities en voorwaarden voor de geldlening als private investeerder.](#)

Neem contact op met:

Kasku Corporate Finance b.v., Mr. P. Michel J. Horn MBA – [michel.horn@kasku.nl](mailto:michel.horn@kasku.nl) – 0031 650 737 414