

Europese financiering voor bouwen in Nederland

Geld kunnen lenen voor vastgoedontwikkeling tegen een vaste rente voor 25 jaar is een aantrekkelijke optie voor zorgaanbieders, zeker met de lage rente van nu. De Europese Investeringsbank (EIB) biedt deze optie. 's Heeren Loo en ziekenhuis Tergooi maakten er allebei gebruik van, en raden andere zorgbestuurders nadrukkelijk aan deze optie ook te verkennen.

Veel verschillender konden de uitgangspunten van Ernst Klunder (raad van bestuur 's Heeren Loo) en David Voetelink (raad van bestuur Tergooi) nauwelijks zijn. “Wij hebben de omvang van een fors academisch ziekenhuis”, zegt Klunder, “alleen blijven mensen bij ons heel wat langer dan ziekenhuizen gewend zijn, gemiddeld zo'n veertig jaar.” 's Heeren Loo biedt zorg aan mensen met een verstandelijke beperking. Deels extramuraal, maar voor veel van hen ook intramuraal en dus jarenlang of zelfs hun hele leven lang. Bij Tergooi – nu twee ziekenhuizen, na opening van de nieuwbouw in 2023 nog maar één – is het juist de bedoeling dat mensen steeds korter blijven. “De landelijke trend natuurlijk”, zegt Voetelink. “En wij zetten daar bovenop nog eens extra in op zorg dicht bij de patiënt, zorg buiten het ziekenhuis dus.”

Wat de twee zorgaanbieders gemeen hebben, is dat ze financiering nodig hebben om bouwplannen te realiseren, en dat ze daarvoor allebei – met succes – een beroep hebben gedaan op de Europese Investeringsbank.

Forse bouwplannen

Tergooi is september 2019 gestart met de nieuwbouw. De twee bestaande locaties, in Blaricum en Hilversum, gaan op in

één nieuwe ziekenhuislocatie in Hilversum. “Ziekenhuizen hebben een gemiddelde levensduur van veertig jaar”, zegt Voetelink. “Die hebben we in Blaricum wel bereikt en het gebouw in Hilversum is nog wat ouder. In de nieuwbouw gaan we terug van 100.000 naar 80.000 vierkante meter. De coronacrisis heeft onze ambitie versneld om meer polibezoeken om te zetten naar online dienstverlening. Daarmee winnen wij tijd en het is ook prettiger voor onze patiënten, van wie 80 procent 70-plus is.” 's Heeren Loo heeft recentelijk een 'vlootschouw' gehouden, zoals Klunder het noemt. Met een vastgoedportefeuille van 700.000 vierkante meter, verdeeld over 1.200 gebouwen in een groot deel van Nederland, een begrijpelijke term. “Er kwamen driehonderd investeringsprojecten uit voort”, zegt hij. “We bestaan 130 jaar en met een vastgoedportefeuille die steeds diverser is geworden, hebben we altijd wel iets te bouwen of te verbouwen.”

Op zoek naar een nieuwe financier

Voetelink had in zijn vorige werkkring, het Erasmus MC in Rotterdam, al zaken gedaan met de EIB. “Toen ik zo'n anderhalf jaar geleden bij Tergooi kwam, zaten we te hoog in de verplichtingen”, vertelt hij, “de banken vonden dat we teveel bij hen leenden. Er moest dus een bank bij, wilden we ons nieuwbouwproject financieel rond kunnen krijgen. Hierbij ging het om 70 miljoen euro, een derde van wat we totaal nodig hebben. Een derde konden we betrekken van de banken waarmee we al zaken deden. En het resterende bedrag financieren we met onze eigen cashflow en de





's Heeren Loo

Ernst Klunder:



“De EIB heeft voor ons echt het verschil gemaakt”

verkoop van de gebouwen en grond in Blaricum en Hilversum.” 's Heeren Loo wil voor de komende vijf jaar 340 miljoen euro uit de markt halen. “We hadden al een convenant met drie banken”, vertelt Klunder. “Daar waren we ook tevreden over, maar in verband met het aflopen van de looptijd moesten we ons heroriënteren op de markt. Die ontdekkingsreis leerde ons dat er nu meer financieringsmogelijkheden zijn dan in het verleden het geval was. Pensioenfondsen bijvoorbeeld, obligatieleningen, commerciële investeerders en dus de EIB. Die is sinds 2005 actief in Nederland, maar vooral voor grotere ziekenhuizen en academische medische centra. Een Fitch rating leidde tot een AA min-score, wat voor de zorg behoorlijk goed is. Alleen UMC's scoren

hoger doordat ze een relatie met de overheid hebben. We hadden dus een goed uitgangspunt voor een gesprek met de EIB. Op basis van een professioneel bidboek waarvoor we hulp hebben gekregen van Finance Ideas en juridische ondersteuning van Van Doorne. In ons geval ging het om een bedrag van 200 miljoen euro.”

Scherpe criteria

Is zakendoen met de EIB anders dan met de reguliere banken waarmee de zorg gewend is zaken te doen? “Je hebt banken en banken”, zegt Voetelink. “De EIB heeft



Artist's impression
centrale hal nieuwbouw Tergooi.

Vooraangezicht 's Heeren
Loo, locatie Enckerkamp.

wel wat andere criteria dan andere banken. Ze kijken erg naar de vraag of je met vernieuwende concepten bezig bent, hoe je de zorg aanpakt. De monitoring op afstand waarop wij nadrukkelijk inzetten, vinden ze een mooi voorbeeld van innovatie in de zorg. Duurzaamheid speelt ook een veel grotere rol dan bij andere banken. Wij hadden aanvankelijk de bedoeling het meest duurzame ziekenhuis van Nederland te bouwen, maar die ambitie bleek nogal boven onze begroting uit te komen. Toch investeren we fors in energiebesparende oplossingen. En een ziekenhuis heeft altijd energie over. Die gaan we delen met de driehonderd woningen die Hilversum straks in de directe omgeving van onze nieuwbouw gaat realiseren.”



Artist's impression patiëntenkamer nieuwbouw Tergooi.



Voor 's Heeren Loo ging bij de EIB de deur direct open, stelt Klunder. “Ze zetten enorm veel geld weg op de Europese markt om de leefomstandigheden voor mensen te verbeteren”, vertelt hij. “Dat maakt de zorg natuurlijk een interessante omgeving voor ze. We hebben ze uitgenodigd op onze locatie in Ermelo om ze kennis te laten maken met de gehandicaptenzorg. Vertalers erbij natuurlijk, want bij de EIB werken mensen uit verschillende Europese landen. Ze waren zeer geïntrigeerd door wat wij aan het doen zijn, er was meteen een klik. Je moet ze het gevoel geven dat de investering de moeite waard is en dat je solide bent. Het feit dat mensen zoveel jaar bij ons wonen, helpt wel bij dat laatste, het geeft tenslotte een constante inkomstenstroom.”

Gecontroleerd proces

Klunder heeft het traject ervaren als “redelijk vergelijkbaar met wat banken van je vragen”. Voetelink vindt de EIB wel “een iets ambtelijker organisatie” met veel papierwerk. “Je bent er echt wel een jaar mee bezig”, zegt hij, “omdat ze breder kijken dan andere banken moet je ook breder documentatie aanleveren. En omdat ze vanuit Luxemburg werken, moeten ze zich ook verdiepen in de Nederlandse situatie, ook daarover moet je dus documentatie verstrekken. Het is een heel gecontroleerd proces geweest. Maar zeker geen struikelblok hoor, het vergt alleen wat meer tijd. En ze kijken heel erg naar de traditionele banken waarmee je zaken doet. Als die meedoen, vergroot dat je kans dat de EIB ook ja zegt. En die laat dan de kredietbewaking over aan die andere banken, voor de overleggen daarover schuiven ze niet aan. Ze hebben in Nederland geen mensen natuurlijk.”

Dan heb je ook wel wat, vinden beiden. Waar banken in de regel financieren voor tien jaar vast, doet de EIB dit voor maar liefst 25 jaar vast. Met de huidige lage rente een enorm voordeel. “Ze hebben voor ons echt het verschil gemaakt”, zegt Klunder. “Niet alleen vanwege die 25 jaar, maar ook omdat ze ons heel flexibel laten omgaan met het opnemen van geld. Met die 200 miljoen euro kunnen we weer twee of twee en een half jaar vooruit, wat ons tijd geeft om over de tweede tranche na te denken en onze businesscase aan te passen aan de behoefte van dat moment. Je koopt tijd om nieuwe inzichten op te doen voor je toekomstige financieringsbehoefte. Dat geeft rust.”

Op de vraag of ze aankloppen voor investeringsgeld bij de EIB zouden aanraden aan collega-bestuurders in de zorg, zeggen beiden volmondig ja. “Absoluut”, zegt Voetelink, “het dwingt je om goed uit te leggen wat je strategische koers is en dat geeft ook meteen een mooie impuls voor je medewerkers.” Klunder zegt: “Als je een behoorlijk volume aan financieringsbehoefte hebt en je hebt de kennis in huis – of kunt die in huis halen – om het proces goed te begeleiden, dan zou ik zeker met de EIB in gesprek gaan. Ik vind het ook de verantwoordelijkheid van een zorgbestuurder om alle opties te verkennen en zorgvuldig met de financiering om te gaan.” ‹‹



“De EIB heeft wel wat andere criteria dan andere banken. Ze kijken erg naar de vraag of je met vernieuwende concepten bezig bent, hoe je de zorg aanpakt”, stelt David Voetelink.

Maak kennis met de Mindray Hyport en HyLed serie



 **Modderkolk**
De kunst van techniek

mindray

www.modderkolk.nl | mindray@modderkolk.nl | 024 64 86 438