

Stijlvol wonen voor ouderen

De jonge ondernemer Erwin Miedema zette luxeappartementen neer op een landgoed in Gelderland, speciaal voor kapitaalkrachtige senioren. 'Ouderen willen het liefst in hun eigen huis oud worden, dit is bijna net zo goed' » Ton Olde Monnikhof

Nee, voor de ouders van Erwin Miedema (32) is er geen acute noodzaak om gebruik te maken van ouderenzorg. Ook zijn hoogbejaarde oma is nog niet van plan haar aanleunwoning in Friesland in te ruilen voor een bejaardentehuis. Zelfs als dat er een is met comfortabele en stijlvolle appartementen zoals haar kleinzoon die in de aanbieding heeft.

Van zijn familie moet Miedema het dus niet hebben, hoewel zijn ouders in principe heel goed passen in de doelgroep waar hij zich met zijn particuliere woon-zorgorganisatie Domus Magnus (Latijn voor: 'groot(s) huis') op richt. De grootste gemeene deler onder de bewoners is het opleidingsniveau: hbo plus. En aan die kwalificatie voldoen Miedema's ouders. De zorgondernemer haast zich te vertellen dat zijn cliënten daarop niet worden geselecteerd. Het is slechts een voorzichtige conclusie, als wordt gekeken naar de bewonerssamenstelling van het eerste huis dat Domus Magnus operationeel heeft: Klein Engelenburg.

In het prospectus van zijn woon-zorgorganisatie Domus Magnus omschrijft Miedema zijn ondernemersvisie als volgt: 'In geborgenheid oud worden in een groot(s) huis. Wonen met gelijkgestemden in een gezellige, kleinschalige omgeving, met 24-uur per etmaal de aanwezigheid van professionele zorg en dienstverlening op maat.'

Dit concept is al werkelijkheid op bovengenoemd landgoed Klein Engelenburg in het Gelderse Brummen. De bewoners, maar ook het personeel, het management en — niet onbelangrijk — de eigenaar zelf, Erwin Miedema, zijn tevreden. Hij verwierf het statige landhuis voor 2,25 miljoen euro en liet het op eigen kosten verbouwen. 'Ik heb financieel flink wat risico moeten nemen, maar het heeft goed uitgepakt. Veel eerder dan gedacht heb ik de periode van acute geldnood achter me kunnen laten.'

Ook Rotterdam heeft begin volgend jaar met De Magistraat een vergelijkbare, exclusieve ouderen-voorziening, gehuisvest in het statige, voormalige gerechtshof aan de Henegouwerlaan. 'Aankoop van dit pand, dat 14 miljoen euro moet opbrengen, gaat echter mijn financiële mogelijkheden te boven. Het heeft mijn voorkeur om panden die geschikt zijn te kopen. In dit geval was ik blij dat we tot een huurkoopovereenkomst zijn gekomen.'

In een niet te verre toekomst hoopt Miedema in het voormalige sanatorium De Hooge Riet in Er-

melo een derde paleisje met stijlvolle zorgappartementen te openen.

De dienstverlening bepaalt de grootte van de panden die Miedema zoekt. 'Er moet ruimte zijn voor twintig appartementen. Dan praten we over minimaal 2000 vierkante meter. Boven de veertig appartementen komt de kleinschaligheid die we beloven in het gedrang. Zo'n 5000 vierkante meter is wel het maximum. Hoge, lichte kamers zijn een must, het pand is bij voorkeur drempelloos, met liften. Nu ik het zo allemaal op een rijtje zet, is het zoeken naar een speld in een hooiberg.'

Het nog kale, door Jan des Bouvrie vormgegeven appartement in De Magistraat waar de jonge ondernemer zijn plannen toelicht, voldoet aan de vereiste afmetingen. Ook de gebruikte materialen zijn van de kwaliteit die Miedema zoekt. Hij vertelt hoe hij tot de opmerkelijke keuze is gekomen om als ondernemer zijn geluk te beproeven in de wondere wereld van de (ouderen)zorg. Dat mag dan

'ALS ONDERNEMER IN DE ZORG MOET JE OPEN MINDED ZIJN, MISSCHIEF WEL WAT NAÏEF'

wel een groeiemarkt zijn, maar het is bepaald nog geen jachtgebied voor particuliere ondernemers die op aantrekkelijke marges uit zijn.

'Ik heb me inderdaad niet door familieomstandigheden laten inspireren om Domus Magnus op te zetten. Het idee deed ik op in Fontainebleau, onder Parijs. Ik studeerde daar voor mijn MBA aan Insead Business School toegepaste bedrijfskunde. Studenten woonden niet op de campus, maar veelal in een van de vele oude landhuizen en kasteeltjes in de regio. Zelf woonde ik in Château de Montmélian, een klein kasteel. Heel aangenaam. Niet alleen heb ik toen mijn voorliefde voor fraaie, stijlvolle, vaak historische panden ontwikkeld, maar ik dacht ook: dit is niet slecht, zo wil ik wel oud worden. Daar is het allemaal begonnen.'

Het zal niet al te vaak voorkomen dat een jonge man al denkt waar en in welke omstandigheden hij als bejaarde het liefst zijn laatste dagen zou willen slijten. Miedema's keuze om een particuliere woon-zorgorganisatie op te zetten, is bijna net zo opmerkelijk, zeker gezien zijn opleiding.

Op grond van zijn cv kwalificeert hij zich voor

alles waar goed geld verdiend kan worden. De gezondheidszorg hoort daar niet bij. 'Dat beeld klopt wel. De meeste bedrijven in deze sector zijn stichtingen, particuliere ondernemers zoals ik, zijn nog schaars. Je moet open minded zijn, misschien wel wat naïef. En je moet een zekere drive hebben. Het helpt als je affiniteit met de sector hebt.'

'Mijn hart ligt in de zorg. Ik kom uit een typische artsenfamilie. Gezondheidszorg is me met de paplepel ingegeven. Mijn vader is klinisch cardioloog en chemicus, mijn zus cardioloog. Zelf wilde ik ook medicijnen studeren, maar als gevolg van de numerus fixus in die studierichting ging dat niet door. In plaats daarvan heb ik technische natuurkunde gestudeerd. Zo heb ik me onder meer bezig gehouden met supergeleiding en hoogfrequente straling, zaken die vooral voor de ruimtevaart van belang zijn. Het is een heel exacte studierichting, met veel theoretische exercities. Heel boeiend.'

Een baan vinden in zijn vakgebied vormde geen probleem. Miedema zegt aantrekkelijke proposities te hebben gekregen. Hij hapte niet toe maar ging als consultant voor McKinsey aan de slag. Daar analyseerde hij managementproblemen van bedrijven. 'Van technische natuurkunde naar McKinsey lijkt een grote stap. Dat is het niet. Om hun analytisch vermogen doet McKinsey vaak een beroep op mensen die exacte vakken hebben gestudeerd of die goed zijn met cijfers.'

Hoger segment

Het was het managementadviesbureau dat Miedema naar Insead stuurde om op dit internationaal gerenommeerde instituut zijn MBA te halen. Hij prijst McKinsey om wat hij er allemaal heeft geleerd, zowel van zijn 'peers' bij het bedrijf als van de cliënten waar hij over de vloer kwam. 'Maar ondernemen leer je er niet. Dat moet in je zitten.'

Het idee om een woon-zorgorganisatie op te zetten liet Miedema niet los. Hij scande de kranten op een andere manier, ging kijken naar panden die geschikt zouden kunnen zijn. 'Om te kunnen slagen moet je drie kwaliteiten in je verenigen: kennis van vastgoed en projectontwikkeling, verstand van goede dienstverlening en ingevoerd zijn in de wereld van de zorg. Van alle drie wist ik dan wel niet alles, maar voldoende om me in 2004 als ondernemer bij de Kamer van Koophandel in Amsterdam te registreren.'

FOTO'S: CINDY MARLER





pagina 9, 22-09-2007 © Het Financieel Dagblad





Erwin Miedema: 'Het leek me beter om in de bovenkant van de markt te beginnen'

'Daarna heb ik drie zorgdirecteuren bereid gevonden een raad van advies te vormen. Ik legde de volgende vraag voor: hoe zou goede ouderenzorg er in jullie ogen uit moeten zien en hoe organiseer je dat?' Uit de gedachtewisseling rolde een ondernemingsmodel. Vastgoed, dienstverlening en zorg zouden als de pijlers van het bedrijf onafhankelijk van elkaar moeten zijn.

Op het punt van vastgoed kreeg kleinschaligheid veel nadruk. Zo kon het bedrijf zich onderscheiden van de vaak grootschalige, op efficiëntie gerichte 'gewone' ouderenzorg. 'De kleinschaligheid paste goed bij mijn voorkeur de woonzorg onder te brengen in stijlvolle, niet te grote panden. Daarmee kom je bijna automatisch in het hogere segment van de markt terecht. Dat was niet bewust gedaan. Maar het leek me beter om in de bovenkant van de markt te beginnen. Het is gemakkelijker te zakken dan te stijgen.'

Puissant rijke mensen zijn niet de doelgroep, zegt Miedema. Die hebben immers geld genoeg om hun eigen, exclusieve zorgarrangementen te maken. Domus Magnus richt zich op de tamelijk grote groep van Nederlanders (volgens Miedema zo'n 25 procent) die zo veel mogelijk het wooncomfort en de levensstijl willen voortzetten die ze meestal in hun eigen koopwoning hadden.

'Het liefst willen die mensen in de eigen omgeving oud worden en sterven. Dat hoop ik ook. Maar dat is velen niet gegeven. Daarom ging ik op zoek naar een alternatief dat bijna zo goed is.' De huidige trend dat ouderen liever de pot verteren op een plezierige wijze dan het geld oppotten voor hun kinderen, komt Domus Magnus goed uit.

Zo brengt verkoop van het eigen huis voor veel cliënten het woon- en zorgcomfort dat Domus Magnus kan bieden financieel binnen bereik. Want de door Miedema aangeprezen kwaliteit komt niet op een koopje: al naar gelang de grootte van het appartement liggen de prijzen tussen de 2950 en 3950 euro. Het gaat om huur, per maand opzegbaar. Inbegrepen is dienstverlening op maat, zoals maaltijden, wassen, drogen en strijken en recreatieve programma's. Volgens Miedema is de kwaliteit vergelijkbaar met wat de betere hotels te bieden hebben. Bovendien krijgen de klanten de zekerheid van kwalitatief goede zorg, indien nodig 24 uur. In principe is Domus Magnus voor veel van de bewoners de laatste huisbaas.

'De kwaliteit van wonen en dienstverlening krijgt de meeste nadruk. Van zorg gaat in dit land namelijk geen wervende werking uit, hoewel de zekerheid van goede zorg door mensen op waarde wordt geschat. Zorg wordt echter geassocieerd met ziekenhuis, of erger nog: met ziekenhuiseten.'

De zorg die Domus Magnus biedt, wordt, net als bij traditionele bejaardenhuizen, be-

taald uit de Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten en de Wet maatschappelijke ondersteuning. 'Maar door onze bedrijfsvoering kunnen we zorgverleners net iets beter honoreren. Daardoor hebben we geen moeite goed personeel aan te trekken. Bovendien kunnen we betere arbeidsomstandigheden bieden. En omdat bij ons het zorgpersoneel geen productie moet draaien, is er nog tijd en gelegenheid voor persoonlijke aandacht.'

Miedema is de eerste die zijn succes tot nu toe relateert. 'We zitten in een niche, er is nauwelijks concurrentie.' Uit zijn verhaal zou de conclusie kunnen worden getrokken dat de tucht van de markt ook goed werkt in de zorg. Dat vindt hij te kort door de bocht. 'Het geheim van Domus Magnus — als er al een geheim is — is toch vooral dat ik de organisatie zo plat mogelijk houd. Wat we zelf

'ZORG WORDT GEASSOCIEERD MET ZIEKENHUIS, OF ERGER NOG: MET ZIEKENHUISETEN'

kunnen doen, doen we ook zelf. Bij McKinsey heb ik geleerd hoe ik alle ballen in de lucht houd. Advies krijg ik gratis, omdat ik toevaldig deskundige mensen ken die het leuk vinden om me te helpen. Ik kijk zelf naar geschikt vastgoed, regel kredieten, vraag vergunningen aan, koop de keukeninrichting of zoek de gordijnen uit. Dat spaart tijd en geld.'

'Ik weet tamelijk goed wat ik kan. Doe ook niet meer dan ik kan. Toch zijn werkweken van 70 uur geen uitzondering. Voor die inspanningen krijg ik een salaris waar ik mee kan leven. Een ander zou misschien zeggen dat het te karig is, gezien de uren die worden gedraaid, de risico's die worden genomen en de inspanning die wordt geleverd.'

Miedema vindt de salarissen van reguliere zorgmanagers aan de lage kant. Daardoor kunnen geen goede mensen worden aange trokken en blijft de kwaliteit van de zorg beneden de maat. Maar het is niet een kwestie van geld alleen. 'Wat ik kan, met geld van de AWBZ en de Wmo, kan een ander ook. Zorg is niets anders dan aandacht geven. Geld moet je puur in verzorging steken, niet in overhead. Er valt nog veel te verbeteren. Dat geldt ook voor de "handen aan het bed". Je moet in Nederland echt gemotiveerd zijn om zorgverlener te blijven. Het wordt matig betaald en de huidige productiedruk maakt het werk er niet leuker op.'

'Ook voor mij geldt: als ik niet gemotiveerd ben, kan ik dit werk niet doen. En dan ben ik nog in de omstandigheid om keuzes te maken, iets anders te doen. Zoals gezegd, mijn hart klopt nog steeds voor de zorg, maar ik moet bekennen dat ik steeds meer schik krijg in mijn vastgoedactiviteiten.' ■



ZORG WORDT GEASSOCIEERD MET ZIEKENHUIS, OF ERGER NOG: MET ZIEKENHUISETEN

Erwin Miedema, oprichter van Domus Magnus, zit op een balkon van een van de woonzorgcentra die hij heeft opgericht. Hij kijkt naar de camera. Het gebouw achter hem is een modern, drie verdiepingen hoog woonzorgcentrum met een binnenplaats en een zwembad. Miedema is een man in een donker pak en een wit overhemd. Hij heeft zijn handen gevouwen op zijn schoot.

