

Dyslexie-instituut sluit met nieuwe investeerder non-profit tijdperk af

Hans Maarsen
Amsterdam

Giralis, een particulier bureau voor psychologische zorg en dyslexiebehandeling, gaat in zee met 'private equity'. Om groeiplannen mogelijk te maken treedt de Haagse investeringsmaatschappij Ecart toe als aandeelhouder.

Het is voor Giralis een cruciale stap in een proces van commercialisering van zorgdiensten. De organisatie — met 144 medewerkers en een omzet van €7 mln — komt voort uit de gesubsidieerde wereld van onderwijsbegeleidingsdiensten. Toen de privatisering in deze sector zijn intrede deed, gooide Giralis het roer rigoureuus om. 'Als we toch geen subsidie meer krijgen, gaan we maar meteen commercieel aan de slag volgens de coldturkeymethode', zegt directeur Riet Ogink (54) van Giralis.

Echt gemakkelijk is het niet gegaan. Zelf spreekt Ogink van een 'tour de force'. Pas na een forse reorganisatie, eind 2008, krijgt de organisatie grip op de markt. Wat helpt, is dat sinds 1 januari 2009 de behandeling van ernstige dyslexie is opgenomen in het basispakket van de zorgverzekeraars.

'Wij zijn tot de conclusie gekomen dat dit een heel interessante business is', zegt Ogink. De aanmeldingen stromen binnen. Bij de start in 2009 krijgt Giralis 33 kinderen onder zijn hoede. Eind dit jaar zullen er zo'n 1100 in behandeling zijn. De organisatie speelt daarbij een belangrijke troef uit: er is geen wachtlijst. Dat is volgens Ogink vrij uitzonderlijk. Elders moeten kinderen soms vier à vijf maanden op hun beurt wachten.

Giralis neemt daarbij welbewust een financieel risico: de organisatie neemt personeel in dienst, vooruitlopend op de groei. In anderhalf jaar zijn zestig nieuwe medewerkers aangetrokken, van wie een klein deel zzp'ers.

Met de grote toeloop van kinderen kan Giralis niet langer zonder een externe geldschietter. Want de organisatie heeft, in financiële termen gesproken, veel onderhanden werk. En daarmee een grote financieringsbehoefte. De behandeling van een kind kan een jaar duren en kost al gauw €5000. Afgeszien van een klein voorschot keert de verzekeraar pas uit aan het einde van die periode. Voorfinanciering bij de bank lukt niet, omdat er nog geen debiteur tegenover staat.

Een investeerder moet uitkomst bieden. Giralis heeft vijf partijen benaderd, waarvan er



Directeur Riet Ogink van Giralis: 'Ik kom uit een boerengezin en daar leer je wel om aan te pakken.'

Foto: Gerard Til

twee affiniteit tonen met de zorgsector. 'Je merkt al na een paar minuten of er met kennis van zaken over onze wereld wordt gesproken', zo stelt Ogink. De keuze valt op Ecart, omdat deze financier een zeer verre horizon hanteert. 'Ze willen onze ambitieuze groeiplannen meemaken en hebben niet het oogmerk snel te willen cashen.' De portefeuille van Ecart getuigt daarvan: de duur van de participaties kan oplopen tot zestien jaar.

Met de komst van de Haagse investeerder behoudt de vierkoppige directie van Giralis een meerderheidsbelang van 55%. Dat was voor Ogink en haar medebestuurders een absolute voorwaarde. 'Wij zijn zo eigenwijs te denken dat we weten hoe verder te groeien met deze organisatie. Daarvoor kennen we de sector als geen an-

Het is voor Giralis een tour de force om over te stappen van non-profit naar de commerciële wereld

Private zorg Ecart helpt mee

- Giralis biedt kinderen behandeling voor dyslexie
- In drie jaar is aantal kinderen gegroeid tot zo'n 1100
- Voor financiering is hulp nodig van een investeerder
- Giralis laat het oog vallen op Haagse financier Ecart, dat €1,5 mln investeert
- Omzet Giralis moet in drie à vijf jaar kunnen verdubbelen

der.' Het paste precies bij de strategie van Ecart. Die wil niet anders dan deelnemen met minderheidsbelangen vanuit de gedachte dat de directies van bedrijven zelf een flink risico moeten lopen en er dus ook stevig aan zullen trekken.

Maar Ecart biedt met zijn aandelenparticipatie van 45% nog onvoldoende financiële armslag. Om die reden heeft de investeerder aanvullend een achtergestelde lening verstrekt. In totaal heeft het

zorgbedrijf €1,5 mln aan nieuw vermogen ontvangen. 'Giralis kan nu verder uitdijen zonder de kredietlimiet bij de bank te overschrijden', legt Ecart-directeur Rolf Metz uit. Het streven is de omzet in drie tot vijf jaar te verdubbelen. Groei is vooral voorzien in Midden- en Zuidoost-Nederland, waar het bureau volgens Ogink hard op weg is marktleider te worden.

Voor Ecart is Giralis de eerste investering in de zorgsector. De deelneming is enigszins vergelijkbaar met de participatie in Studiekring, een instituut gericht op huiswerkbegeleiding en bijlessen. Sinds 2003 is Studiekring gegroeid van vier naar ruim vijftig vestigingen. 'Het is daarmee de grootste speler in zijn soort in Nederland', claimt Metz. Studiekring laat volgens hem zien hoe je sterk kunt groeien zonder in de financiële problemen

Met de deelname van Ecart komt er geld om de behandeling van woordblindheid voor te financieren

te komen. 'Die ervaring komt van pas bij de verdere ontwikkeling van Giralis.' In een brief aan ouders en relaties kondigt de directie van het zorgbedrijf alvast de opening aan van nieuwe locaties in 2012. Kortgeleden is een steunpunt geopend in Zeewolde om een groep scholen te bedienen met advies en dyslexiebehandeling.

Met de komst van de investeerder is Giralis omgezet van een stichting in een bv. Het markeert het definitieve einde van het non-profit tijdperk. Voor het ondernemersrisico zegt Ogink, die ooit begonnen is als lerares in het voortgezet onderwijs, niet terug te deinzen. 'Ik kom uit een boerengezin en daar leer je wel aanpakken.'

Een onzekere factor is de overheid die snoeit in de gezondheidsbudgetten. Loopt Giralis niet het risico dat de vergoedingen voor behandeling van dyslexie weer worden beperkt? 'Niets is zeker', zegt Ogink. De organisatie blijft ook actief met adviesdiensten op het gebied van onderwijs en kinderopvang. 'Die spreiding maakt ons minder kwetsbaar voor onvoorspelbaar politiek gedrag.'