

Loek Winter: 'Obligatielening populair onder artsen'

Zorgondernemer zoekt groeikapitaal

Mathijs Smit

Radioloog en ondernemer Loek Winter vist in de vijver van investeerders naar miljoenen om zijn zorgimperium te kunnen uitbreiden. De groeiambitie zou ook tot een franchiseorganisatie moeten leiden.

Zorgondernemer Loek Winter vindt zijn eerste poging om via obligaties geld op te halen ter financiering van de groei van zijn keten van zelfstandige behandelcentra (ZBC's) geen mislukking. Winter probeerde afgelopen maanden met de uitgifte van honderd schuldbewijzen van elk 50 duizend euro 5 miljoen op te halen bij investeerders. Hij was bereid 6,25 procent rente te betalen. 'Het betrof een pilotproject waarvoor de belangstelling groot was. Dus is het een succes. Alleen bleken de voorwaarden voor de lening te moeten worden aangepast aan de behoeften van de klant. Dat gaan we nu doen.'

Winter is niet alleen te spreken over de belangstelling voor de obligaties, maar ook over het profiel van de geïnteresseerde investeerders. 'Het zijn over het algemeen *well-to-do* particulieren, met een bovengemiddelde maatschappelijke interesse. Er zitten veel artsen, apothekers en toeleveranciers van de zorg bij, maar ook zakenmensen. Een heel prettig publiek. Ook is een aantal kleinere pensioenfondsen geïnteresseerd in deelname.'

Uit onvrede

Winter, van huis uit radioloog, is een van de eerste en bekendste zorgondernemers van Nederland. In 1995 richtte hij het Diagnostisch Centrum Amsterdam op, uit onvrede met het gebrek aan klantgerichtheid in de zorg. Sinds 2003 hanteert hij dit model bij de uitbouw van zijn DC Groep, een keten van zelfstandige behandelcentra. Inmiddels telt de onderneming vijftien diagnostische centra op acht locaties. Er werken 85 specialisten, die vorig jaar goed waren voor 120.000 medische ingrepen. De klinieken waren vorig jaar goed voor een gezamenlijke omzet van 12,4 miljoen euro, waarop een nettoverlies van ruim 6 ton werd gedraaid. In 2009 haalde Winter het nieuws door de overname van de IJsselmeerziekenhuizen in Emmeloord en Lelystad, die hij onderbracht in een apart bedrijf, de MC Groep. De obligaties waarmee geld moet worden aangetrokken voor groei van de DC Groep

worden op drie belangrijke punten gewijzigd, aldus Winter. 'We gaan nu naar kleinere coupures, waardoor particulieren makkelijker kunnen meedoen.' Investeerders kunnen straks instappen voor vijfduizend euro, of een veelvoud daarvan. 'Daarnaast worden de stukken verhandelbaar aan de effectenbeurs. Dat was vooral een wens van de pensioenfondsen.' De verhandelbaarheid geeft investeerders de mogelijkheid hun schuldbewijzen tussentijds te verkopen. 'In de derde plaats krijgen we een vergunning van de AFM, de toezichthouder op de financiële markten. Winter verwacht binnen twaalf weken klaar te zijn om de aangepaste obligaties daadwerkelijk uit te geven.'

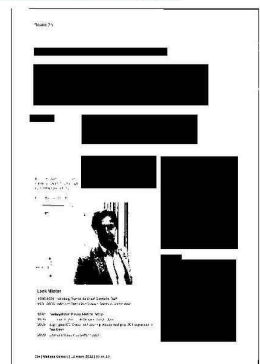
naast worden de stukken verhandelbaar aan de effectenbeurs. Dat was vooral een wens van de pensioenfondsen.' De verhandelbaarheid geeft investeerders de mogelijkheid hun schuldbewijzen tussentijds te verkopen. 'In de derde plaats krijgen we een vergunning van de AFM, de toezichthouder op de financiële markten. Winter verwacht binnen twaalf weken klaar te zijn om de aangepaste obligaties daadwerkelijk uit te geven.'

Bescheiden bedrag

'Dit is voor ons nieuw. We doen dit ook om ervaring op te doen met deze manier van financieren. Daarom halen we aanvankelijk een bescheiden bedrag op. Met 5 miljoen kun je niet zo heel veel. Maar later kunnen we zo eventueel ook de overname van een ziekenhuis financieren. Daarvoor zal naar verwachting tussen 10 en 30 miljoen euro nodig zijn.'

Volgens het oorspronkelijke toelichtende prospectus wil Winter met de eerste kapitaalronde zijn keten van ZBC's aanzienlijk uitbreiden. Dit jaar wil hij zes nieuwe klinieken openen, deels op bestaande locaties. Het betreft klinieken voor de diagnostiek en behandeling van groei-, slaap- en huidproblemen, pijn en voor kno.


De DC Groep is overigens niet volledig eigenaar van de dochterbedrijven. In de diagnostische centra bezit de groep in de regel een belang van 30 tot 50 procent. De overige aandelen zijn



in de meeste gevallen in handen van medisch specialisten die in de klinieken werken en van de ziekenhuizen waarmee zij samenwerken. In het Diagnostisch Centrum Amsterdam heeft ook zorgverzekeraar Agis een belang.

Franchise

Behalve zelf nieuwe klinieken opzetten, wil Winter de DC Groep ook ontwikkelen tot een franchiseorganisatie die andere medisch specialisten helpt een ZBC op te starten. De onderneming kan assisteren met invoering van het model, en een deel van de investeringen voor haar rekening nemen. In ruil krijgt de DC Groep een aandelenbelang en een vergoeding voor geleverde diensten.

Winter en zijn operationeel directeur Anneke Snelder voorspellen dat het niet blijft bij de zes openingen die voor dit jaar gepland zijn. 'Mijn verwachting is dat de komende twee, drie jaar vele ZBC's zich ook bij de DC Groep zullen aansluiten', aldus Snelder in de prospectus. 



Meer nieuws en artikelen over de ondernemingen van Loek Winter vindt u bij dit artikel op www.medischcontact.nl.

Winter wil andere specialisten helpen een ZBC op te starten

Ondernemen met ZBC's

Anesthesioloog en pijnspecialist Henk Koning heeft nog niet besloten of hij geld investeert in de obligaties van DC Groep. 'Ik overweeg het wel, maar moet het nog met mijn accountant bespreken. 6 procent rente is interessant.' Wel is hij als aandeelhouder al risicodragend bij de onderneming van Loek Winter betrokken.

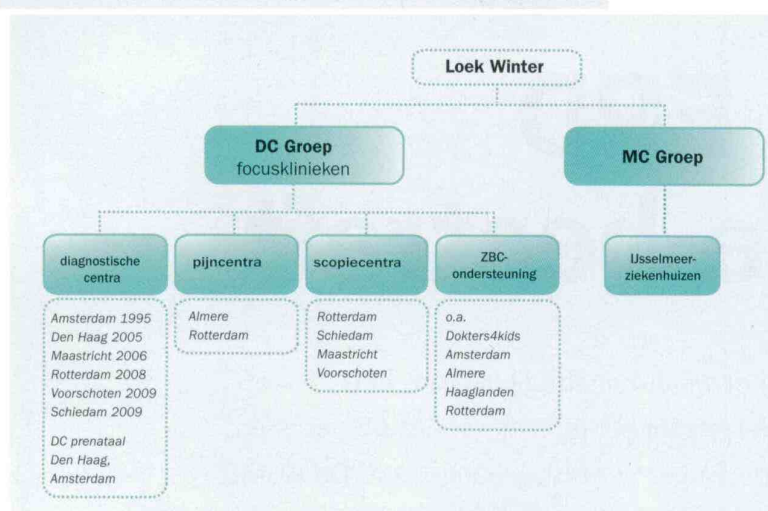
In 2009 zette hij met anderen en hulp van de DC Groep het DC Pijncentrum Almere op. 'Je moet als ondernemend specialist niet alles zelf willen doen. Het hele backoffice, de contacten met de zorgverzekeraars, het personeelsbeheer, de verzekeringen; die kennis heeft Winter in huis. Het is makkelijker om daarbij aan te haken.'

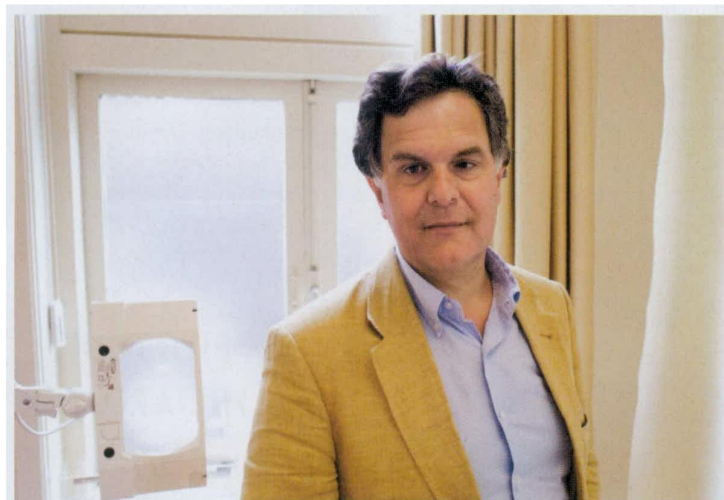
Koning voorziet dat meer specialisten zijn voorbeeld zullen volgen. 'Het is ideaal om te werken zonder veel managementlagen en de politieke spelletjes die er soms door ziekenhuisdirecties worden gespeeld.'

Dit jaar wil Winter zes nieuwe klinieken openen. En daar blijft het niet bij, voorspelt hij.

beeld: Rob Huibers, HH

Het imperium van zorgondernemer Loek Winter





Loek Winter

1989-1991: radioloog Reinier de Graaf Gasthuis, Delft

1991-2006: radioloog Onze Lieve Vrouwe Gasthuis, Amsterdam

1992: medeoprichter Plexus Medical Group

1995: oprichter Diagnostisch Centrum Amsterdam

2005: begin groei DC Groep, met opening tweede vestiging DC Haaglanden in Den Haag

2009: overname IJsselmeerziekenhuizen