

Blanxx, een startend bedrijf met 100 jaar ervaring



Zes TBI-bedrijven, waaronder Veldhoen + Company, hebben hun krachten gebundeld in Blanxx. Een nieuw bedrijf met honderd jaar ervaring bij de aandeelhouders. Blanxx kan voor de zorgmarkt de complete vastgoedontwikkeling verzorgen. Van de ontwikkeling van een nieuwe zorgvisie tot en met de exploitatie van onderdelen van het nieuwe gebouw. Zeker in de uiterst complexe wereld van de ziekenhuisbouw levert dit een grote toegevoegde waarde op. Een gesprek met twee van de pioniers bij Blanxx, Marita Bossers-Nabben (Hevo) en Thamar Keulen (Veldhoen + Company).

Wie is Blanxx?

BOSSERS Blanxx is een samenwerking van de TBI-bedrijven J.P. van Eesteren, Croon Elektrotechniek, Wolter & Dros, Veldhoen + Company, HVL en Hevo. Wij zijn een netwerkorganisatie die in voorkomende gevallen niet zal schuwen ook andere bedrijven uit het TBI-netwerk in te schakelen of indien nodig externe expertise.

Wat doet Blanxx?

KEULEN Blanxx kan voor de zorgmarkt het integrale traject verzorgen om tot nieuwe huisvesting te komen. Een nieuwe manier van werken kan hierin een belangrijke rol spelen. Wij adviseren al in het begin bij de ontwikkeling van een nieuwe zorgvisie, maken een daarop gebaseerde business-case om tot een goed exploitabel ziekenhuis te komen, bouwen het ziekenhuis en nemen onderdelen van de exploitatie over, bijvoorbeeld de energie-installaties.

Voor wie is dat interessant?

BOSSERS Voor de hele zorgmarkt, maar Blanxx richt zich in eerste instantie met name op ziekenhuizen. De ziekenhuismarkt is zeer in beweging en bovendien buitengewoon complex. Ziekenhuizen hebben te maken met een groot aantal belanghouders zoals verzekeringsmaatschappijen, banken, de overheid, de specialisten en het verplegend personeel. Het bouwen van een nieuw ziekenhuis is dan ook een enorme puzzel. Hoe integraler je

dat kunt aanpakken, hoe kleiner de kans op financiële, organisatorische of ruimtelijke tegenvallers. Hoe complexer de opgave, hoe groter daarom de toegevoegde waarde van Blanxx.

KEULEN Ziekenhuizen zijn sinds een jaar of twee zelf verantwoordelijk voor het vastgoed en de financiering daarvan. Er zijn op de markt vele bedrijven actief die hen daarin kunnen adviseren of opdrachten aannemen. De markt is echter heel gefragmenteerd: je hebt de adviseurs en financiële experts aan het begin, de ontwerpende partijen in het midden en de aannemers aan het eind. Die partijen werken niet altijd goed samen en richten zich met name op de ontwikkeling van

Bijna alle disciplines in één bedrijf

de huisvesting zonder te kijken naar de organisatorische en ICT-vraagstukken. Doordat Blanxx vrijwel alle disciplines in zich verenigt, kan ze in de voorfase samen met de organisatie de zorgvisie ontwikkelen, vertalen in concepten en deze slim omzetten naar ontwerpen. Zo kan in een vroege fase ontwikkeling en realisatie op elkaar worden afgestemd. Dat bespaart veel tijd en geld. Nu loopt de ontwikkeling van ziekenhuizen vrijwel standaard met enige jaren uit. Om de bouwtijd terug te bren-

gen, werkt Blanxx ook aan de ontwikkeling van innovatieve bouwconcepten, waarbij onderdelen in een fabriekshal worden gemaakt en zo de bouw in worden geschoven.

Beperkt Blanxx zich tot uitsluitend tot vastgoed-ontwikkeling?

BOSSERS Nee. De kracht van Blanxx is juist de verbinding van een zorgvisie aan een zorgconcept. Daarom starten we al in de visiefase met de advisering. Dan kun je denken aan vragen als: hoe ga ik als ziekenhuis samenwerken met ketenpartners als huisartsen, laboratoria en verpleeginstellingen? Een ziekenhuis of kliniek kan besluiten zich te specialiseren in bepaalde verrichtingen, waarbij ze zorg levert op het niveau van een viersterrenhotel.

Het gaat niet alleen om het gebouw, maar om de hele organisatie

De vraag 'hoe willen we de patiënt benaderen en wat is daarbij onze werkwijze' moet je vertalen in huisvesting, op een zodanige manier dat het primaire werkproces optimaal wordt gefaciliteerd. Het moet bijvoorbeeld niet zo zijn dat een ziekenhuis een geweldig mooi gebouw heeft dat past bij de viersterrenambities, maar intussen zo ruim is ontworpen dat de verpleegster een halve dag moet lopen om de patiënten te kunnen helpen. Door de integrale aanpak is Blanxx heel goed in staat het vastgoed als middel te benaderen en niet als doel. Hoe vertaal ik mijn zorgvisie in de nieuwe jas van het vastgoed en hoe kan die nieuwe jas de zorgexploitatie en het welbevinden van de patiënt zo optimaal mogelijk faciliteren?

Praten we over een potentieel grote markt voor Blanxx?

KEULEN Qua aantallen niet. Nederland heeft nu zo'n 85 ziekenhuizen. Dat worden er in de toekomst naar verwachting rond de 50. Daarnaast zullen er steeds meer kleinere privé-klinieken en dependances van ziekenhuizen komen die zich richten op een beperkt aantal handelingen zoals bijvoorbeeld diagnostiek, rugklachten of dialyse. Qua investering praat je bij een ziekenhuis al snel

over bedragen tussen de 100 en 300 miljoen euro. Dat maakt het dan toch een grote markt, zeker omdat veel ziekenhuisorganisaties bouwplannen hebben. Dertig tot veertig jaar geleden zijn er veel ziekenhuizen gebouwd waarvan een groot aantal inmiddels aan vervanging toe is.

Blanxx is eind 2009 opgericht. Wanneer hopen jullie de eerste opdracht binnen te halen?

BOSSERS In de tweede helft van 2010. Op dit moment bouwen we aan de organisatie en leggen we de eerste contacten met de markt. Blanxx is op dit moment druk bezig zorgconcepten te ontwikkelen en de impact daarvan te vertalen in huisvestingsvraagstukken. Daarnaast ontwikkelen we huisvestingsconcepten en bouwen we aan financiële modellen. Daardoor hebben we voor onze klant een basisinfrastructuur voorhanden. Die bestaat zeker niet uit panklare oplossingen. De klant bepaalt de invulling van het zorgconcept. Zijn missie en visie staat centraal. Wij zijn vanuit onze visie de kritische sparringpartner. Samen werken we aan het tot stand brengen van de huisvesting. Als een zorgorganisatie zich met een specifieke vraag meldt, kunnen wij met onze modellen en ervaringscijfers al in een vroegtijdig stadium redelijk concrete uitspraken doen over investeringsvolumes of beter: de exploitatiekosten vanuit het vastgoed.

Wat is het verschil?

KEULEN Bij veel organisaties, ook in de zorg, is de neiging groot om uitsluitend in investeringsvolumes te denken. Blanxx denkt in exploitatiekosten. Het kan namelijk best zo zijn dat je bij de bouw misschien meer moet investeren op bepaalde onderdelen om in de gebruiksfase goedkoper uit te zijn, omdat je bijvoorbeeld met minder fte's toe kunt of efficiënter gebruik maakt van ICT. Ook hieruit blijkt dat het bij Blanxx niet alleen om het gebouw gaat, maar om de hele organisatie. Daarvoor moet je soms ICT of fte's inwisselen voor een stuk gebouw of omgekeerd. Het totale integrale plaatje staat voorop.