

thema Business case

De feiten

Zorginstellingen zijn in de toekomst zelf verantwoordelijk voor de exploitatie van hun vastgoed.

Mede daarom vragen financiers steeds meer inzicht in de exploitatie en de risico's van nieuwe bouwinitiatieven.

Het opstellen van een business case helpt instellingen om deze risico's in beeld te brengen en te komen tot verantwoorde investeringen, voor zowel de instelling als de financier.

Huisvesting is meer dan het realiseren van een duurzaam bedrijfsmiddel. Huisvesting is het visitekaartje van de zorgorganisatie, een wezenlijk onderdeel van het product en de dienstverlening. Met huisvesting kan een organisatie zich profileren als een aantrekkelijke aanbieder van zorg en wonen, passend bij de wensen en eisen van de toekomstige gebruikers.

Dit is echter één van de invalshoeken bij de beoordeling van de haalbaarheid bij een investering in huisvesting, zoals nieuwbouw, renovatie of uitbreiding van het vastgoed. En door alle invalshoeken heen staat centraal in de onderbouwing het (lange termijn) doel dat met de huisvesting wordt beoogd en de relatie met de financiële haalbaarheid. Mondria Advies behandelt alle relevante aspecten door middel van het opstellen van een business case, die voor zowel interne als externe doelen te gebruiken is.

Business case

In de business case wordt een zo compleet mogelijk beeld gegeven van het voorgenomen initiatief. In de business case is opgenomen:

- de visie en missie, strategie en positionering van de organisatie
- de (toekomstige) populatie
- een analyse van de bestaande situatie
- een concurrentie- en SWOT-analyse
- de doelstelling van het initiatief
- de omschrijving initiatief (indien wenselijk afweging keuze uit alternatieven)
- de investering en (lange termijn) exploitatie, zowel huisvesting als zorg
- de rol van betrokken stakeholders
- de vorm en inhoud van de projectorganisatie en projectplanning



Uiteindelijk is de business case een afgewogen weergave en onderbouwing van de beslissing om te investeren in nieuwbouw van huisvesting.

Een belangrijk neveneffect van de business case is een reflectie op de (toekomst van de) organisatie en het initiatief. Alle relevante aspecten om tot een beslissing te komen worden overwogen en leiden tot bewustwording van de consequenties verbonden aan het plan. Daarmee is de business case een geschikt middel voor een organisatie om haar plannen intern en extern met partijen en stakeholders te delen. Zo is het een krachtig middel om het project te presenteren in de richting van mogelijke financiers van het project, zoals banken. Maar ook in onderhandelingen met woningcorporaties kan de business case van pas komen.

Mondria Advies

Ons bureau heeft een jarenlange expertise opgebouwd als adviseur van zorginstellingen en woningcorporaties bij het ontwikkelen, uitwerken en begeleiden van nieuwbouw initiatieven. Hierin betroffen de werkzaamheden van ons bureau veelal het onderbouwen en faciliteren van de investeringsbeslissing door een opdrachtgever. Hiermee hebben wij in de afgelopen jaren specifieke kennis opgebouwd die nu benut wordt bij het opstellen van business cases.

Mondria Advies ziet het opstellen van een business case als een proces dat gezamenlijk met de opdrachtgever doorlopen wordt. Mondria advies begeleidt en ondersteunt dit proces. Mondria Advies vult daarbij de kennis en ervaring van de opdrachtgever aan, dit afhankelijk van de wens van de opdrachtgever. Mondria Advies bewaakt bovendien het eindresultaat. Het resultaat is altijd een gezamenlijk product.

Mondria Advies is een bureau voor strategisch advies voor ontwikkeling en exploitatie van onroerend goed in de zorgsector. Daarnaast heeft zij expertise op het thema kleinschalig wonen, zowel zorginhoudelijk als qua vormgeving, consequenties voor organisatiestructuur, financiering en exploitatie. Van deze combinatie van kennis kan de klant op geïntegreerde wijze gebruik maken bij de ontwikkeling van woon-zorgconcepten.