

Maak van elke dag een dag van betekenis

Franchisenemer bij Right at Home
uw kans om voorop te lopen in zorg

www.rightathome.co.nl

Welkom bij Right at Home

Right at Home is een nieuwe franchiseformule op het gebied van kwaliteitszorg en -ondersteuning thuis. Daarmee maken we elke dag weer een verschil in het leven van duizenden cliënten en hun families. Dát is onze drijfveer.

Elke dag een dag van betekenis. Als u dat aanspreekt, dan kunnen we ons voorstellen dat u overweegt om franchisenemer van Right at Home te worden. Dat juichen we zeker toe.

Maar, voordat we verder praten, willen we u eerst antwoord geven op een aantal essentiële vragen. Vragen, die u als potentiële franchisenemer helpen om een goede afweging te maken en u voor te bereiden op een eventuele volgende stap.

Vraag 1

Wat doet Right at Home precies?

Right at Home:

Biedt hoge kwaliteit zorg en ondersteuning aan volwassenen en ouderen. We maken dat onze cliënten langer thuis kunnen blijven wonen en van hun onafhankelijkheid kunnen genieten.

Werken sterk clientgericht. Ons businessmodel wijkt af van de reguliere thuiszorg en thuiszorgorganisaties, die werken op basis van contracten met zorgverzekeraars en zorgkantoren.

Levert maatwerk in persoonlijke zorg en ondersteuning die niet alleen ten goede komt aan de individuele cliënt, maar ook aan zijn of haar directe omgeving.

Onze zorgverleners bieden gezelschap, begeleiding, persoonlijke verzorging, sociale activiteiten, ondersteunen bij maaltijden, lichaamsbeweging en huishoudelijke ondersteuning.

Gaat voor het welzijn van de cliënt. De Right at Home-aanpak is te herkennen aan de zorgvuldige afstemming tussen zorgverlener en cliënt, de onderlinge relatie en het wederzijds vertrouwen. Daarbij zijn we steeds gericht op de verbetering van de kwaliteit van leven van elke individuele cliënt.

"Het is zo fijn als een zorgaanbieder doet wat zij belooft. En zelfs meer dan dat. Mijn moeder krijgt van Right at Home eindelijk de ondersteuning die zij verdient. En ik kan weer zijn wie ik wil zijn: de dochter van mijn moeder."

N.N. Dochter van een Right at Home client

Vraag 2

Hoe werkt Right at Home-franchise?

Wij bieden een franchise-formule van hoge kwaliteit, met alles wat nodig is om een zorgonderneming 'up and running' te krijgen.

U krijgt een uitgebreide training over elk aspect van de onderneming. Wij ondersteunen bij de werving en selectie van deskundig personeel, zodat u als ondernemer zelf geen zorgervaring nodig heeft.

U krijgt vanaf dag één optimale begeleiding. Zo kunt u vol vertrouwen starten in een branche die nieuw voor u is, omdat u kunt terugvallen op de ondersteuning en expertise van uw ervaren en gerespecteerde franchisegever.

U bent zelf verantwoordelijk voor de strategische planning, de ontwikkeling van uw onderneming in de lokale gemeenschap, het netwerken en het opbouwen en onderhouden van relaties met potentiële verwijzers.

Met onze steun kunt u een marketing- en wervingsstrategie ontplooiën, waarmee u zich op een aansprekende, professionele manier profileert naar uw doelgroepen: zoals cliënten en hun familie, verwijzers en potentiële werknemers. Een doordachte marketingstrategie maakt uw groei-doelstelling haalbaar.

Met een goede reputatie kunt u zich richten op de ontwikkeling van de onderneming en de verdere uitbouw in uw franchise-gebied.

“De training was zo waardevol, ik kan dat niet genoeg benadrukken. In het begin is het allemaal een beetje overweldigend, maar ik kreeg alle mogelijke hulp en kon met al mijn vragen terecht. Ik heb geen specifieke 'zorg-ervaring', daarom was het zo fijn te ontdekken hoe groot de expertise en ervaring van Right at Home is. ”

Andrew Davis, Owner, Right at Home Bournemouth

Vraag 3

Wat maakt de Right at Home-formule uniek?

Kwaliteit

Wij gaan niet voor zoveel mogelijk franchisenemers in zoveel mogelijk regio's. Nee, onze focus is dat we de alleen allerbeste franchisenemers selecteren, zodat we altijd en overal een hoge kwaliteit in zorg en ondersteuning kunnen garanderen.

Wereldmerk

Met meer dan 500 kantoren op vijf continenten is Right at Home wereldwijd leider op het gebied van zorg en ondersteuning thuis. We staan erom bekend dat we verwachtingen overtreffen.

Mensen

Right at Home is in de eerste plaats een organisatie van en voor mensen. Daarom zorgen we dat onze franchisenemers over alle kennis en kunde beschikken om een bloeiende zorgonderneming op te zetten en onze waarden te kunnen delen. Uw succes is onze prioriteit.

Groei

We werken alleen met hoogwaardige franchisenemers, die samen een zeer betrokken en actief ondersteunend netwerk vormen. En, mede dankzij onze weloverwogen groeistrategie, bent u verzekerd van optimale collegiale ondersteuning.

Ethiek

Right at Home wil duurzame winstgevendheid bieden, juist voor de lange termijn. Daarom gaan we in ons businessmodel uit van een relatief groot verzorgingsgebied per franchisevestiging. Met een verlengbare franchise-termijn van 10 jaar, bieden we onze franchisenemers de ruimte om te blijven groeien.

Ondersteuning

Als franchisegever ondersteunen we u op alle aspecten van bedrijfsvoering, zoals compliance, marketing, werving en selectie, financiering etc. We zullen regelmatig overleggen en u uitnodigen voor bijeenkomsten, strategiedagen en het delen van best practices.

Onze rol is daarin eigenlijk die van een mentor, die u aanmoedigt en inspireert. In onze ondersteuning zullen we meegroeien met uw onderneming.

Vraag 4

Wat moet ik investeren en wat krijg ik daarvoor terug?

entree fee	€ 30.000 excl. btw
werkkapitaal	tot € 30.000
franchise fee	7% van omzet excl. btw
gemiddelde tijd tot break-even	ongeveer 12 maanden
geschatte brutomarge	ca 40%
franchisegebieden	bevatten alle ca 30.000 mensen ouder dan 65 jaar
franchise termijn	10 jaar, daarna telkens te verlengen met 5 jaar

Financiële ondersteuning

Als onderdeel van de entree fee krijgt u volledige ondersteuning bij het maken van een businessplan ten behoeve van externe financiering.

Als u met een bankfinanciering wilt financieren, moet u rekening houden met een investering van ca 30% uit uw eigen vermogen.

Vraag 5

Wat brengt de toekomst?

Right at Home is wereldwijd uitgegroeid tot een belangrijke speler op de markt van (private) zorg. Wij streven ernaar om ook in Nederland een A-merk in de zorg te worden, juist nu de zorg in Nederland rijp is voor vernieuwende initiatieven.

Een toenemende vraag

De vraag naar kwaliteitszorg en ondersteuning thuis is immers nog nooit zo hoog geweest. Dat heeft ermee te maken dat de wetgeving verandert, waardoor mensen langer thuis blijven wonen. Tegelijk groeit het aantal ouderen.

We verwachten daarom dat de vraag naar zorg en ondersteuning thuis in de toekomst alleen maar zal toenemen.

Een veranderende vraag

Traditionele thuiszorg is taakgericht en bestaat uit zorgmomenten die zo kort mogelijk zijn. Er is nauwelijks tijd en ruimte voor iets anders dan huishoudelijke taken of zorgtechnische handelingen.

Maar de markt, mensen met een zorgbehoefte die graag thuis willen blijven wonen, vraagt juist om een persoonsgerichte aanpak, die de kwaliteit van leven van de cliënt verbetert. Cliënten en hun familie willen ook meer inbreng in de inhoud en inrichting van de zorg.

Geen betere moment dan nu

Tel bovenstaande factoren op en u zult concluderen dat er geen beter moment is dan nu om de markt van thuiszorg te betreden met een bewezen kwaliteitsformule.

De Right at Home-aanpak sluit precies aan bij de veranderende zorgvraag en is flexibel genoeg om continu te anticiperen op de groei.

Vraag 6

En nu? Wat zijn de vervolgstappen?

We hopen dat u na het lezen van deze brochure enthousiast bent over de mogelijkheden om met Right at Home een verschil te kunnen maken in het leven van mensen die zorg en ondersteuning nodig hebben. Op onze website vindt u nog meer informatie.

Wilt u de mogelijkheid franchisenemer te worden verder onderzoeken? Neem dan contact met ons op. Bel 085-273 54 19 of een stuur een mail naar info@rightathome.co.nl.

De vervolgstappen zijn:

1. **Verkennde gesprekken** – één of meer gesprekken, om nader kennis te maken, inzicht te krijgen en alvast het eventuele franchisegebied te bespreken.
2. **Branche overzicht** – wij geven u meer informatie over de zorg-branche en nader inzicht in de werkwijze en het business-model van Right at Home.
3. **Regelmatige evaluatie en ondersteunende gesprekken** – wij leren u graag nader kennen. U krijgt tevens de mogelijkheid om te spreken met andere (buitenlandse) franchisenemers. Terwijl u de due diligence voltooit, houden we regelmatig contact om informatie te delen en eventuele aandachtspunten te bespreken.
4. **Discovery Day** – wij geven u meer informatie over de werkwijze, bedrijfsmiddelen, training en ondersteuning. Op deze dag krijgt u de kans om duidelijk te maken waarom u een succesvolle Right at Home-franchisenemer zal zijn. We bepalen het franchisegebied en bespreken de franchiseovereenkomst.
5. **Goedkeuring** – ondertekening van de franchise-overeenkomst. Zodra u er klaar voor bent begint het RightStart-trainingsprogramma.

We horen graag van u!

Succes met betekenis

**Peter van de Burgt RA,
Right at Home Nederland**

Telefoon: 085-273 54 19

E-mail: info@rightathome.co.nl

Website: www.rightathome.co.nl

“In zee gaan met Right at Home is voor mij een geweldige beslissing geweest. We hebben dezelfde hoge kwaliteitsstandaard en de wil om elke dag het beste te zoeken voor cliënten.”

- Michelle Apostol, eigenaar Right at Home Twickenham



Right at Home Nederland

Telefoon: 085-273 5419

info@rightathome.co.nl

www.rightathome.co.nl