

# Investeren in kwaliteit

## Het recht op goede kinderopvang

Kinderopvang is goed voor de ontwikkeling van kinderen, daarom hebben alle kinderen van 0 tot en met 12 jaar recht op professionele kinderopvang. Ook kinderen van wie de ouders niet werken, kinderen met een zorgvraag of voor wie de kinderopvang nu te duur is. Daarnaast maakt kinderopvang het ouders mogelijk werk, studie en zorg op een ontspannen wijze te combineren. Tenslotte draagt kinderopvang bij aan sociale cohesie en kansgelijkheid<sup>1</sup>. De BMK pleit dan ook voor kinderopvang die toegankelijk is voor alle kinderen.

---

<sup>1</sup> Zie [SER Gelijk goed van start](#) (2016). Prof. Dr. P. Leseman wijst ook op de rol van de buitenschoolse opvang als het gaat om de brede talentontwikkeling van en gelijke

kansen voor kinderen ([Position paper](#) t.b.v. het rondetafelgesprek met de commissie SZW van de Tweede Kamer d.d. 22 november 2018).





# Beperkte toegankelijkheid

## Marktwerking en toegankelijkheid

Helaas is de toegankelijkheid van kinderopvang niet goed geregeld in Nederland. Hier zijn zowel ons huidige kinderopvangstelsel als de marktwerking in onze sector debet aan. Het stelsel werpt financiële drempels op voor ouders om gebruik te maken van kinderopvang. De marktwerking zorgt er samen met de huidige financieringsystematiek voor dat kinderopvangorganisaties in dorpen met weinig kinderen of in minder welvarende wijken, geld moeten toeleggen om toch de vestigingen open te houden. Maatschappelijke kinderopvang-aanbieders kiezen hiervoor omdat juist deze kinderen veel baat hebben bij goede kinderopvang een aantal dagen in de week.

Dat kan echter alleen omdat zij deze niet rendabele vestigingen financieel ondersteunen met opbrengsten uit de rendabele vestigingen. Daarentegen zijn er ook commerciële kinderopvang-aanbieders waar geld verdiend moet

worden. Hier moet een bepaald winstpercentage behaald worden dat niet terugvloeit in de kwaliteit van de kinderopvang, maar naar de bankrekening van private equity en aandeelhouders. Voor deze commercieel ingestelde organisaties is het aantrekkelijk zich vooral (of alleen) te vestigen in de welvarende wijken en regio's waar veel vraag is naar kinderopvang en een hoog uurtarief kan worden gevraagd; *cherry picking*. Afstoten van vestigingen in wijken of regio's waar minder vraag is naar kinderopvang, ligt dan voor de hand, met het risico van een tweedeling.

### Het risico van winstmaximalisatie

Marktwerking gaat hand in hand met concurrentie op prijs. Vandaar dat strikte kwaliteitsregels zijn opgesteld voor de branche. Regels die bijvoorbeeld voorschrijven hoeveel kinderen een pedagogisch medewerker per

leeftijdsgroep mag begeleiden. Want in de kinderopvang betekent één kind extra op de groep, acht tot tien procent meer winst. Omdat kinderopvang een markt is waar nauwelijks eisen aan de toetreders worden gesteld, moet regelgeving de risico's van het streven naar winstmaximalisatie aan banden leggen.

De vele kwaliteitsregels in de kinderopvang zijn op zich een goede zaak, maar het is ook een noodzaak. Want de verleiding is groot in een sector waar een goede winst kan worden gerealiseerd, om als ondernemer geen winstmaximalisatie na te streven. En die lage kosten realiseer je als ondernemer door de inzet van jong personeel, weinig scholing, een grote flexibele schil en door noodzakelijke kwaliteitsinvesteringen uit te stellen. Alle winst die wordt gerealiseerd mag onttrokken en uitgekeerd worden aan de

eigenaren of aandeelhouders. Welke afweging maakt een ondernemer dan?

#### **Investeerders en private equity**

In de kinderopvang valt geld te verdienen en iedere plek waar dit het geval is trekt investeerders. Private equity en buitenlandse investeerders hebben jaren geleden hun intrede gedaan in de sector met als doel zoveel mogelijk geld verdienen en dat vroeg of laat te onttrekken aan de organisatie. Vaak onder het mom van 'investeringen die een kwaliteitsimpuls geven aan de kinderopvang' maar het onderliggende doel is aandeelhouders waarde creëren door kostensanering, groei of het splitsen van bedrijfsonderdelen. Niet alleen moet de kapitaalinvestering terugverdiend worden, ook moet er een hoog en zeker rendement over een bepaalde periode worden uitgekeerd.

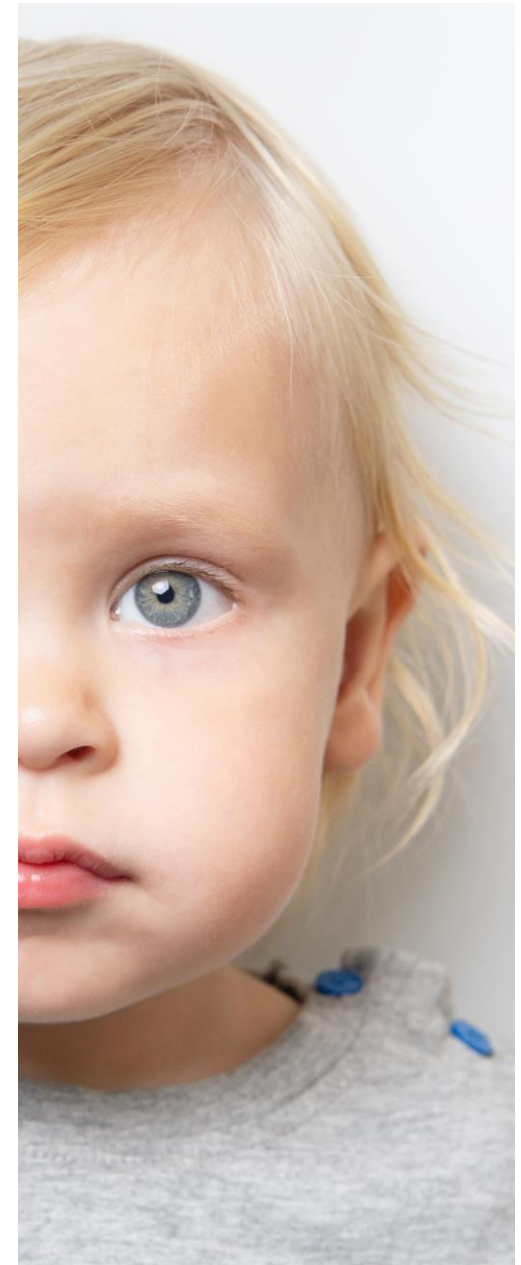
De grootste winstonttrekking vindt tenslotte plaats bij de verkoop, weten we uit de overnames in de kinderopvang die de krant halen. Zoals de overname<sup>2</sup> van Partou in 2019 door de KidsFoundation Group (eigendom van de Canadese investeerder Onex) een landelijk opererende kinderopvangorganisatie, met als grootste dochter kinderopvangorganisatie Smallsteps. De overnamesom voor Partou in 2019 bedroeg vermoedelijk enkele honderden miljoenen euro's<sup>3</sup>. In 2018 werd door Onex tot 300 miljoen betaald voor de overname van Kidsfoundation van H.I.G. Capital die het destijds voor 5,5 miljoen uit het faillissement van Estro<sup>4</sup> kocht.

Smallsteps was de nieuwe naam waaronder het failliete Estro, het grootste kinderopvangbedrijf van Nederland indertijd, in 2014 een doorstart maakte. En om het nog vreemder te maken; de nieuwe eigenaar

<sup>2</sup> Na de overname vangt de organisatie zo'n 60.000 kinderen per dag op, op 650 locaties met 8.000 medewerkers.

<sup>3</sup> <https://fd.nl/ondernemen/1295960/grote-spelers-in-de-kinderopvang-fuseren-onder-vleugels-van-canadese-investeerder>

<sup>4</sup> <https://fd.nl/ondernemen/1263040/private-equity-en-creche-vormen-een-combinatie-vol-valkuilen>



die Smallsteps kocht voor 5,5 miljoen na de doorstart is dezelfde als de oude; de investeringsmaatschappij H.I.G. Capital<sup>5</sup>. Over deze constructies bestaat geen enkele transparantie, het zijn geen openbare aanbestedingen en het is onduidelijk hoeveel geld er betaald wordt.

Een recenter voorbeeld is de overname van Kinderopvang BLOS in maart 2021 door het Franse Babilou Family<sup>6</sup>, de op vijf na grootste organisatie in kinderopvang wereldwijd. Zomer 2020 was BLOS in het nieuws omdat het mooie en unieke concept van zorgkinderen die samen konden opgroeien met broertjes en zusjes, plotsklaps werd gestopt. De reden was een overname door een grote speler die schaalvoordelen en groei nastreefde. De overname, gefinancierd door Mentha Capital, wekte veel verontwaardiging bij ouders en op social

media. Na 8 maanden besluit Mentha Capital haar aandelen weer te verkopen.

Kortom, private equity is geen zege voor de branche maar kost de branche simpelweg heel veel geld. Daarnaast verwacht private equity niet alleen stevige rendementen, zij willen – in tegenstelling tot een bank – vaak sturen hoe het geld besteed wordt in de organisatie, omdat daarbij altijd een winstoverweging meespeelt.

Door de schaalvergroting – kleine organisaties worden overgenomen door grote organisaties en private equity partijen in de kinderopvang fuseren – geven we de zeggenschap over een publiek goed als kinderopvang uit handen aan een kleine groep (buitenlandse) investeerders die andere motieven hebben dan de wens om de best mogelijke Nederlandse kinderopvang te realiseren.

### Verdienmodel

Dagelijks worden maatschappelijke kinderopvangorganisaties geconfronteerd met hoge overnamebedragen die private equity fondsen bieden voor kinderopvangorganisaties. Deze fondsen kunnen dat omdat ze de koop financieren met veel vreemd vermogen, om vervolgens die schuld, waarvan de rente aftrekbaar is, op de balans van de kinderopvangorganisatie te plaatsen. Een lucratief verdienmodel voor de investeerder maar het risico voor de kinderopvangorganisatie is aanzienlijk. De schuldenlast drukt zwaar op de financiële positie van de organisatie, laat staan dat er een buffer opgebouwd kan worden voor mindere tijden. De ‘lening’ waarmee de organisatie is aangekocht moet zij, inclusief de rente, verdienen en afbetalen. Veel maatschappelijke organisaties vinden niet alleen de vraagprijzen maar met name deze werkwijze onverantwoord.

### Willen we concurrentie op prijs of kwaliteit?

Binnen de kinderopvang is dit aan de orde van de dag. Los van het feit dat we dit niet zouden moeten willen, valt het wegsluizen van geld moeilijk te verantwoorden want kinderopvang wordt voor 70% gefinancierd uit publieke middelen, blijkt uit cijfers van het ministerie van SZW<sup>7</sup>. De resterende 30% betalen ouders via de eigen bijdrage.

Maatschappelijke kinderopvang-ondernemers vinden dat gerealiseerd winst geïnvesteerd moet worden in kwaliteitsverbeteringen want publiek geld mag niet aan de kinderopvang worden onttrokken. Zij streven winstoptimalisatie na, een gezonde bedrijfsvoering waarin geen geld wordt verspild en waarin met een goed personeelsbeleid wordt geïnvesteerd in zaken als groepsstabiliteit, ontwikkeling van methodes, inrichting van de ruimtes, een

<sup>5</sup> <https://www.nrc.nl/nieuws/2014/07/24/eigenaar-failliet-kinderdagverblijf-estro-sloot-miljoendeal-met-zichzelf-a1500752>

<sup>6</sup> Babilou Family heeft +/- 800 vestigingen in 12 landen, 10.000 werknemers en opvangmogelijkheden voor 50.000 kinderen per dag

<sup>7</sup> Via belastinginkomsten en via een verplichte opslag op de WW-premie: [http://www.rijksbegroting.nl/2017/verantwoording/jaarverslag/kst244514\\_13.html](http://www.rijksbegroting.nl/2017/verantwoording/jaarverslag/kst244514_13.html)

# Hoe kan dit gerealiseerd worden?

goede locatiespreiding van de opvangvoorzieningen en investeringen in duurzame samenwerking met andere partijen rondom kinderen. Omdat kinderen én ouders hier baat bij hebben. Gemeenschapsgeld moet ten goede komen aan de gemeenschap, is de overtuiging van maatschappelijke ondernemers.

## Concurreren op kwaliteit

Maatschappelijke ondernemers vinden dat ons huidige stelsel waarin concurrentie op prijs centraal staat, plaats moet maken voor een stelsel met kwalitatief hoogstaande kinderopvang dat voorziet in de behoeften van ouders en kinderen. Van een stelsel dat concurreert op prijs, naar een stelsel dat concurreert op kwaliteit.

Door de financiële prikkel tot winstmaximalisatie uit ons systeem te halen, ontstaat ruimte voor een sectorbreed kwaliteitsstreven. Als het

niet langer mogelijk is winst te onttrekken ontstaat ruimte om met dit geld kwaliteitsinvesteringen te doen.

In een nieuw vorm te geven stelsel van kinderopvangvoorzieningen waarin slechts sprake is van publiek geld zullen kinderopvangorganisaties een not-for-profit rechtsvorm moeten hebben. Hiermee behoren winstonttrekkingen tot het verleden en kunnen kinderopvangorganisaties zich onderscheiden door het leveren van hoogwaardige, professionele kinderopvang.

## Kinderen zijn geen verdienmodel

Maatschappelijk kinderopvangorganisaties laten zien dat kinderopvang geen verdienmodel is maar een enorme kans om te investeren in de ontwikkeling van kinderen. Investeren in kinderen loont; iedere geïnvesteerde euro betaalt zich minimaal 5x terug want deze kinderen hebben meer succes op school

en meer kans op een succesvolle loopbaan. Alle kinderen van 0 tot en met 12 jaar hebben daarom recht op maximale ontwikkelkansen, of hun ouders werken of niet. Inclusieve voorzieningen, waarin we achterstanden voorkomen en waar kinderen samen leren, spelen en zich ontwikkelen, leveren een bijdrage aan het vergroten van gelijke kansen. Zo gaan we de groeiende ongelijkheid tegen en dragen we bij aan betere ontwikkelingskansen voor de kinderen van nu en de volwassenen van de toekomst.

## CONTACT

☎ 085-0218500

✉ [Info@bmko.nl](mailto:Info@bmko.nl)

🌐 [www.maatschappelijkekinderopvang.nl](http://www.maatschappelijkekinderopvang.nl)

