



FOTO: RAADGEVERS KUIJKHOVEN

Peter van Brakel, adviseur:

‘Dierenartsen ondernemen graag’

Henk ten Have

De gemiddelde landbouwhuisdierenarts wil graag ondernemen. Dat zegt Peter van Brakel, adviseur voor dierenartsen bij Raadgevers Kuijkhoven in De Bilt. Vakblad Veearts vroeg hem wat er komt kijken bij het overnemen van een praktijk of toetreden tot een maatschap.

“Er zijn genoeg dierenartsen die praktijk-eigenaar willen worden”, merkt Peter van Brakel in zijn werk als adviseur voor dierenartsen. Van Brakel is achttien jaar praktijkadviseur en begeleidt onder andere associatie- en overnametrajecten. “Ik ervaar veel ondernemerschap bij dierenartsen. Bij gezelschapsdierenartsen merk ik een toename van het aantal zzp’ers. Die werken bij verschillende praktijken voor bijvoorbeeld vakantie-waarneming of zwangerschapswaarneming, maar er zijn ook paardendierenartsen die als zzp’er consulten doen op locatie bij klanten: dus vrije vestiging, maar dan mobiel.”

Bij landbouwhuisdierenartsen is volgens Van Brakel vooral sprake van associaties. “Landbouwhuisdierenartsen zijn – door de selectie voorafgaand aan de opleiding Diergeneeskunde – gemiddeld genomen wat ondernemender types dan gezelschapsdierenartsen. Maar uiteindelijk wordt maar een klein percentage van de afgestudeerde dierenartsen ondernemer. Dat wordt nu vertroebeld doordat de ketens gezelschapsdierenartsenpraktijken maar ook gemengde praktijken aan het overnemen zijn. Dat zou suggereren dat er (te) weinig ondernemers zijn, maar dat is niet zo. Vooral voor praktijk eigenaren die binnen zeven à acht jaar willen stoppen, kan overname door een keten interessant zijn. Stel je hebt als praktijkhouder een inkomen (winst uit onderneming) van 140.000 euro en je krijgt bij de overname 500.000 euro (goodwill, inventaris en voorraad bij elkaar in één bedrag) en daarna een salaris van 70.000 euro, dan loop je elk jaar 70.000 euro mis. Dus na zeven jaar speel je in dit voorbeeld quite en na acht jaar na verkoop ben je al 70.000 euro misgelopen. Je zou je praktijk dus ook acht jaar later kunnen verkopen.

Maar er zijn absoluut ook veel dierenartsen die bij het besluit om hun praktijk van de hand te doen serieus meewegen of er collega’s zijn die willen overnemen. Bijna zonder

uitzondering willen ze eerst kijken of het mogelijk is om de praktijk over te dragen aan een collega. Ze kijken dan wel naar wat die keten wil betalen. Als blijkt dat een keten meer betaalt en daar substantiële euro’s tussen zitten, zal de dierenarts zich afvragen of hij of zij dat wil. Want een gunfactor is één, maar tienduizenden euro’s meer is een ander verhaal.”

De overname van landbouwhuisdierenartsenpraktijken door ketens loopt toch niet zo hard?

“Dat heeft met het ondernemende van de landbouwhuisdierenartsen te maken. De gemiddelde landbouwhuisdierenarts wil graag ondernemen. Die eten er ook een goede boterham van. Als er geen goede financiële reden is om de praktijk aan een keten te verkopen, doen ze dat niet.”

Zijn parttime-dierenartsen net zo geïnteresseerd in het ondernemerschap als fulltimers?

“Ja. In steeds meer dierenartsenpraktijken is parttime werken de norm, voor zowel de mannen als vrouwen. Dat hoeft geen probleem te zijn voor het ondernemerschap. En ook niet voor het inkomen. Want als je het als ondernemer goed organiseert, kun je ook met een parttime factor wel 140.000 euro (méér komt ook voor) per jaar verdienen als dierenarts.”

Maar landbouwhuisdierenartsen worstelen nogal eens met hun verdienmodel: hoe kunnen ze voldoende verdienen met hun adviezen aan veehouders...

“De ene dierenarts is daar beter in dan de andere. Daarnaast moeten ze ook nog opboksen tegen de voeradviseur en andere mensen die het werk van de dierenarts kunnen verdringen. Maar dan komt de ondernemer om de hoek kijken, waarbij je de samenwerking zoekt en de rol als dierenarts heel duidelijk definieert naar de boer toe. Dan is de dynamiek in de praktijk ook van belang, want als er een krachtige collega met pensioen gaat en er staan iets minder krachtige dierenartsen achter hem of haar, dan kan het lastig zijn om daarin op te schakelen. Maar dat hangt af van in

wat voor praktijk je zit.”

‘Ondernemer mag er wel iets meer aan overhouden’

Dierenartsen kunnen dus goed verdienen met adviseren?

“Ja. Het meest voorkomende inkomen van praktijk eigenaren ligt rond 130.000 euro, op basis van gegevens die alweer enige tijd

geleden gepubliceerd zijn. Als ik alleen naar de landbouwhuisdierenpraktijken kijk, is 130.000 euro voor een praktijk eigenaar een beetje de onderkant. In loondienst verdienen dierenartsen, als je de cao volgt, tot maximaal 75.000 euro. Als je daar de werkgeverslasten bij optelt, kost een dierenarts in loondienst al snel een kleine ton. Dan mag je er als ondernemer wel iets meer aan overhouden.”

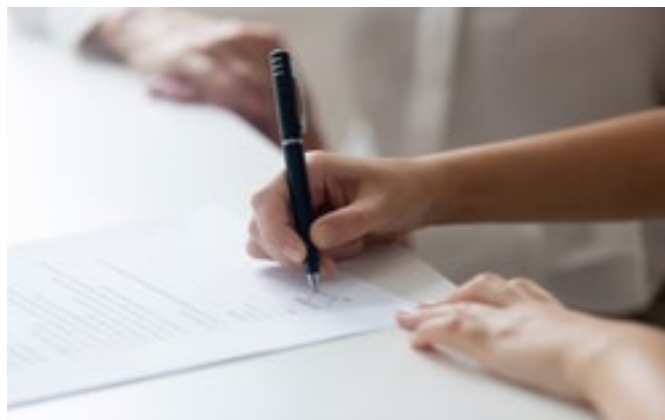
Wat komt er allemaal kijken bij het overnemen van een praktijk of toetreden tot een maatschap?

“De eerste vraag die ik altijd stel als een dierenarts wil associëren in een maatschap is: zijn het allemaal leuke mensen? Want de basis is een positieve samenwerking. Als er



"Eigenlijk gaat een praktijkovername nooit echt fout."

FOTO: SHUTTERSTOCK



"Een duidelijk contract is belangrijk."

FOTO: SHUTTERSTOCK

personen tussen zitten waar je twijfels bij hebt, is het de vraag of het zakelijke huwelijk dat je aangaat een goede toekomst heeft. Een andere vraag is: hoe is de leef-tijdsopbouw in de praktijk en op welke termijn moet er weer opvolging worden gevonden? Dat is van belang, want als je toetreedt betaal je jouw aandeel voor de goodwill, inventaris en voorraad, en als het praktijkpand in eigendom is, neem je daar ook een aandeel van over in de meeste gevallen. Goodwill is de toekomstige winst. Stel dat je gaat associëren met collega's van wie er binnen drie jaar twee met pensioen gaan, dan willen die alle twee een bedrag aan goodwill meenemen. Dus dan moet er een collega klaarstaan die gaat toetreden en betalen. Als er niemand klaarstaat om toe te treden, moeten de zittende maten de vertrekkende collega's toch dat geld meegeven. En als ze het niet hebben, moeten ze het lenen. Overigens moet een toetredende maat eigenlijk altijd een lening afsluiten, want het zijn vaak behoorlijke bedragen die geïnvesteerd moeten worden. Nog een vraag die ik stel aan de dierenarts die wil gaan associëren, is welke taken hij of zij binnen de maatschap wil gaan uitvoeren. En of die gewenste taken beschikbaar zijn. Verder wil ik weten welke potentie de toetreders zien in de praktijk en hoe hij of zij het verschil denkt te gaan maken. En uiteindelijk wordt er natuurlijk onder-

aan de streep gerekend. Wat is de waarde van de praktijk en is toetreding binnen een redelijke termijn terug te verdienen, zodat je binnen een redelijke termijn op dat leuke gewenste inkomen zit. Je moet er als praktijkeigenaar vanaf dag één op vooruitgaan, en na het aflossen van schuld voor goodwill en kapitaal, bij landbouwhuisdierenartsen is dat meestal na zeven tot tien jaar, moet je er een goed inkomen aan overhouden."

Gaat het weleens fout bij een praktijkovername of associatie?

"Eigenlijk gaat het nooit echt fout, want alle dierenartsen in de maatschap zijn in het verleden ook toegetreden en weten wel hoe het werkt. Zelden adviseer ik om niet toe te treden tot een maatschap, bijvoorbeeld omdat de lening bij de bank zo hoog wordt voor de toetreders dat het aflossen te lang duurt en de dierenarts pas na meer dan tien jaar kan gaan genieten van haar of zijn investering en het hogere inkomen. Dus dan is het eigenlijk niet meer interessant. Bij een dissociatie zie ik het weleens fout gaan doordat bijvoorbeeld het contract niet duidelijk is. Dan zijn meerdere interpretaties mogelijk en kan de dissociatie vastlopen. Met een goed contract kun je ervoor zorgen dat de afwikkeling minder ingewikkeld wordt, doordat je dan duidelijkheid hebt voor iedereen." S

Tips voor dierenartsen die ondernemer willen worden

Adviseur Peter van Brakel heeft een aantal tips voor dierenartsen die het ondernemerschap ambiëren:

- "Tel tot vijf als je de keuze maakt: wat betekent het ondernemerschap voor jou, voor jouw omgeving, voor jouw carrière, wat betekent het financieel en heb je het goed vastgelegd in een duidelijk contract."
- "Daarnaast: word je gelukkig van ondernemen? Het gevoel moet goed zijn. Zelf zie ik dat ondernemen als dierenarts heel mooi is. Het is heel veelzijdig en biedt veel kansen. De meeste praktijkhoudende dierenartsen zijn erg gepassioneerd."