

Wat kost de start van uw (over te nemen) praktijk

22 maart 2021

Jeroen Renkema

VvAA praktijkadviseur



Koude start of overname?

- Bij een **koude start** betaalt u geen overnamesom, maar start u een geheel nieuwe praktijk. Ook dat brengt kosten met zich mee, denk aan inrichting, is er (direct) voldoende patiëntenaanbod, eventueel risico van langdurige contractuele verplichtingen enzovoort
- Bij een **overname** betaalt u een overnamesom, daarmee neemt u doorgaans een lopende patiëntenstroom en daarmee een lopende geldstroom en inkomen over

Het begrip goodwill

Goodwill is de meerwaarde van de praktijk ten opzichte van het saldo van de bezittingen en schulden, of beter, de contante waarde van de toekomstige overwinsten.

Want, een fysiotherapiepraktijk is vaak meer waard dan alleen het pand en de inventaris

Er zijn diverse methoden deze te berekenen, bijvoorbeeld

Discounted Cash Flow methode

Ebitda

Overwinstmethode/verbeterde rentabiliteitsmethode

....



De gebruikte methode kan per (para) medische beroepsgroep verschillen

Het begrip goodwill in de fysiotherapie als waarde (1)

Een stukje geschiedenis:

- tot 2001 100% van de omzet
- na 2002 tot 2010 100% van de reële winstverwachting (KNGF norm)
- vanaf 2014 convenant tussen KNGF, VvAA, MKB-Adviseurs, ABN-AMRO en Rabobank: de verbeterde rentabiliteitsmethode,

waarbij de overwinst is gedefinieerd als de genormaliseerde winst minus een reële arbeidsvergoeding en een rentevergoeding over het eigen vermogen. De goodwill is dan de overwinst maal een kapitalisatiefactor (gebruikelijk variërend tussen de 0 en de 5).



Het begrip goodwill in de fysiotherapie als waarde (2)

Elementen die hierbij van belang zijn:

- Kostenstructuur van een praktijk (huisvestings-, personeels-, overige praktijk kosten en afschrijvingen), zijn deze marktconform?
- Normalisatie van de kosten, mag verwacht worden dat een koper deze kosten ook gaat maken? Zijn de kosten praktijkgebonden?
- De ondernemersbeloning voor de ondernemer?
- De kapitalisatiefactor?



Het begrip goodwill in de fysiotherapie als waarde (3)

Kapitalisatiefactor: drukt de bestendigheid van de toekomstige winst uit

Afhankelijk van:

- locatie van de praktijk
- uitstraling van de praktijk, investeringsniveau
- samenwerkingsverbanden
- zorgvraag in het verzorgingsgebied
- praktijkorganisatie
- personeelsbestand: aanwezigheid specialisaties, inhoud arbeidsovereenkomsten
- marktbenadering: contracten met zorgverzekeraars
- en nog vele andere meer of minder subjectieve factoren.



Het begrip goodwill in de fysiotherapie als prijs

De prijs voor goodwill wordt uiteindelijk bepaald door vraag en aanbod

Deze komt tot stand door onderhandelingen, en WDGEVG.



Bij vaststelling van de prijs dient rekening gehouden te worden met terugverdientijd, financierbaarheid en het effect op het netto besteedbaar inkomen.

Goodwill: een voorbeeld

Omzet

€ 241.000,-

Kosten

Personeel € 73.000,-

Huisvesting € 5.000,-

Kantoorkosten € 8.000,-

Algemeen € 14.000,-

Rente € 1.000,-

Afschrijving € 5.000,-

Totale kosten € 106.000,-

Winst

€ 135.000,-

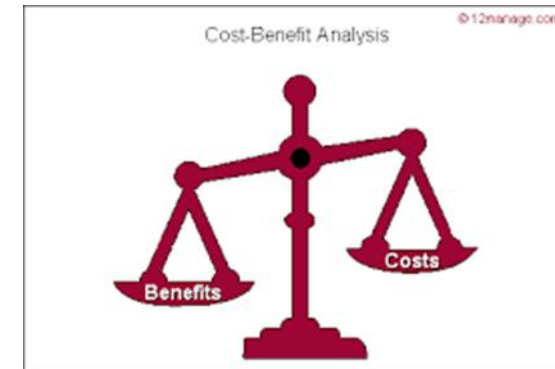
Normalisatie huisvestingskosten € 15.000,-

Rente eigen vermogen € 2.000,-

Ondernemersbeloning € 70.000,-

Genormaliseerde overwinst

€ 48.000,-

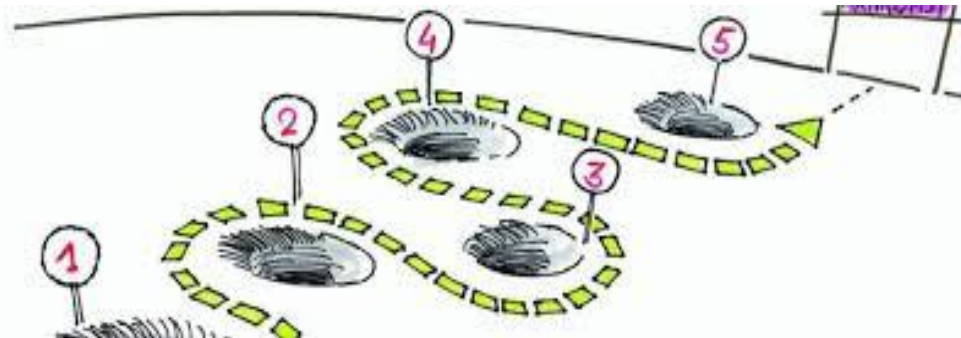


Goodwill en valkuilen

Vergeet niet dat inventaris, eventuele verbouwingskosten of een praktijkpand, eventuele bankgarantie en werkkapitaal ook betaald moeten worden

Bij gebruikmaking van verschillende goodwill methoden kunnen de uitkomsten van waarderingen dusdanig ver uit elkaar liggen dat het niet mogelijk is om overeenstemming te bereiken over een overnamesom.

Praktijken kunnen in hun contracten verouderde of irreële afspraken hebben over de vaststelling van de goodwill



Valkuilen

Een overdracht is niet eerder afgerond dan dat alle afspraken, waarvan de overnamesom maar een deel vormt, zijn vastgelegd (en op de datum van overdracht zijn nagekomen)

Zorgverzekeraars zijn niet verplicht een bestaande praktijk na overname te blijven contracteren, dit dient altijd een ontbindende voorwaarde te zijn.

U bent verplicht de bestaande arbeidscontracten 1 op 1 over te nemen.

Elke praktijkoverdracht is uiteindelijk altijd ... maatwerk.





Vragen?

Vragen, stel ze gerust in de chat!



Vragen?



Hoe regel ik een passende financiering?



BRANCHETEAM FYSIOTHERAPIE



ABN AMRO Bank N.V.
Charlotte van Laar
Sectorspecialist Fysiotherapie
Mobiël: 06-23490827
Charlotte.van.laar@nl.abnamro.com



ABN AMRO Bank N.V.
Ludo Guns
Sectorspecialist Fysiotherapie
Mobiël: 06-51339995
Ludo.guns@nl.abnamro.com



BRANCHETEAM FYSIOTHERAPIE



ABN AMRO Bank N.V.
Charlotte van Laar
Sectorspecialist Fysiotherapie
Mobiël: 06-23490827
Charlotte.van.laar@nl.abnamro.com



BRANCHETEAM FYSIOTHERAPIE





ABN AMRO Bank N.V.
Ludo Guns
Sectorspecialist Fysiotherapie
Mobiel: 06-51339995
Ludo.guns@nl.abnamro.com



BRANCHETEAM FYSIOTHERAPIE

Begeleiden investeringsvraagstukken



- Praktijkstart
- Praktijkovername of toetreden maatschap
- Praktijkuitbreiding
- Praktijkverplaatsing

Media



- Website ABN AMRO
- Media, o.a. FysioPromotor, Medisch Ondernemen en De Eerstelijns

Ontwikkelingen sector



- Trends & ontwikkelingen
- Contacten met stakeholders
- Brancherapport
- Branche-informatie (intern)

Events



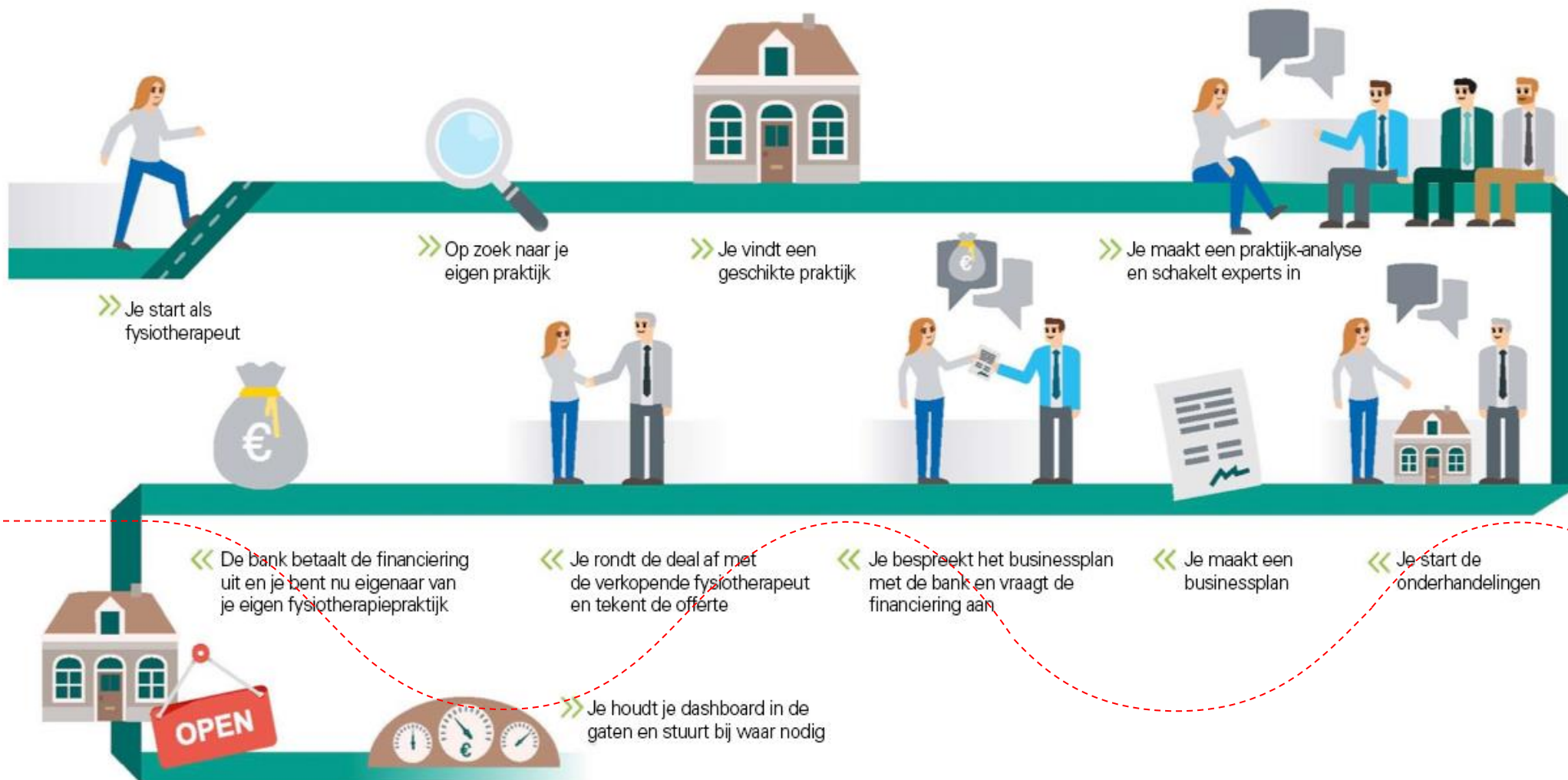
- Masterclasses & webinars
- Ronde Tafel Fysiotherapie

ABN AMRO

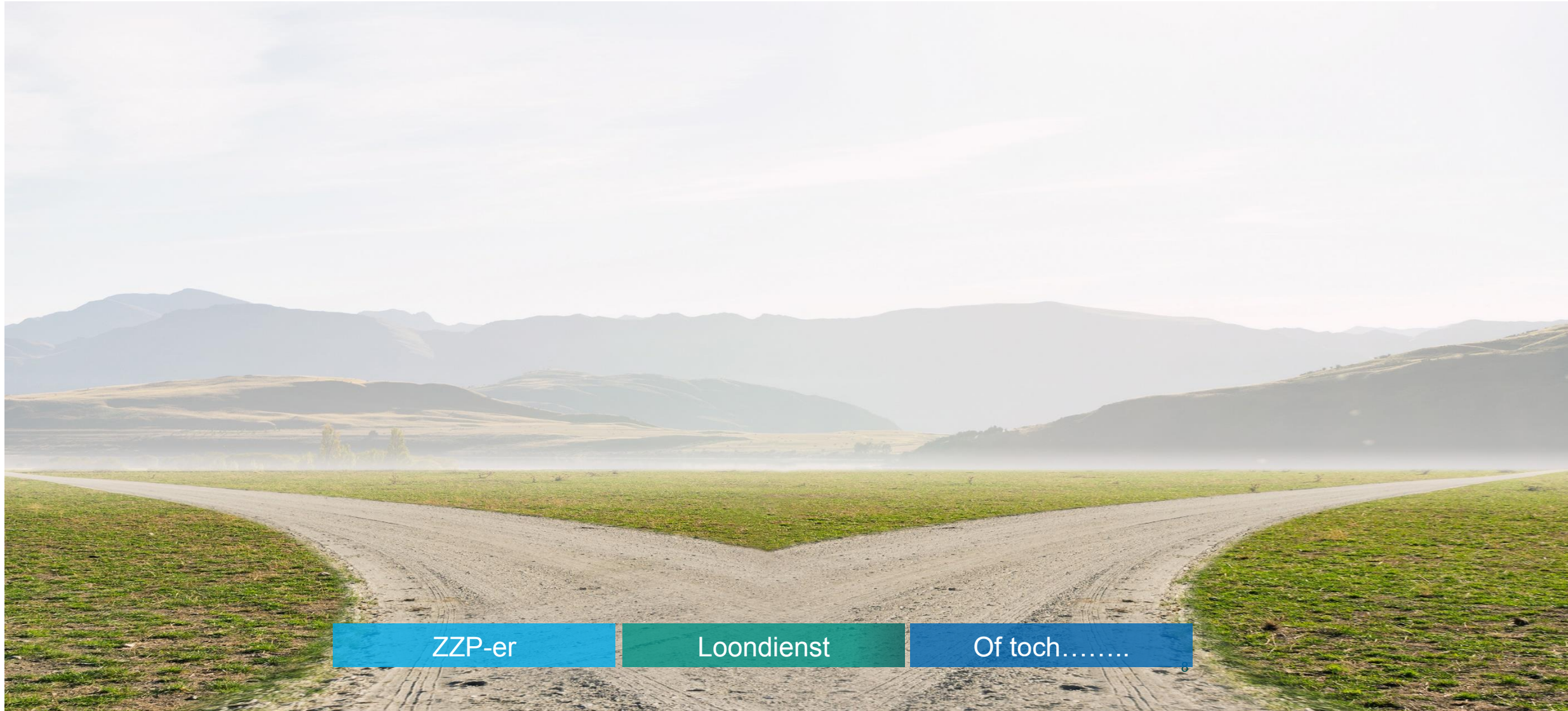


- World Tennis Tournament Rotterdam (WTT)

STAPPENPLAN PRAKTIJK 'START OF OVERNAME'



KEUZE



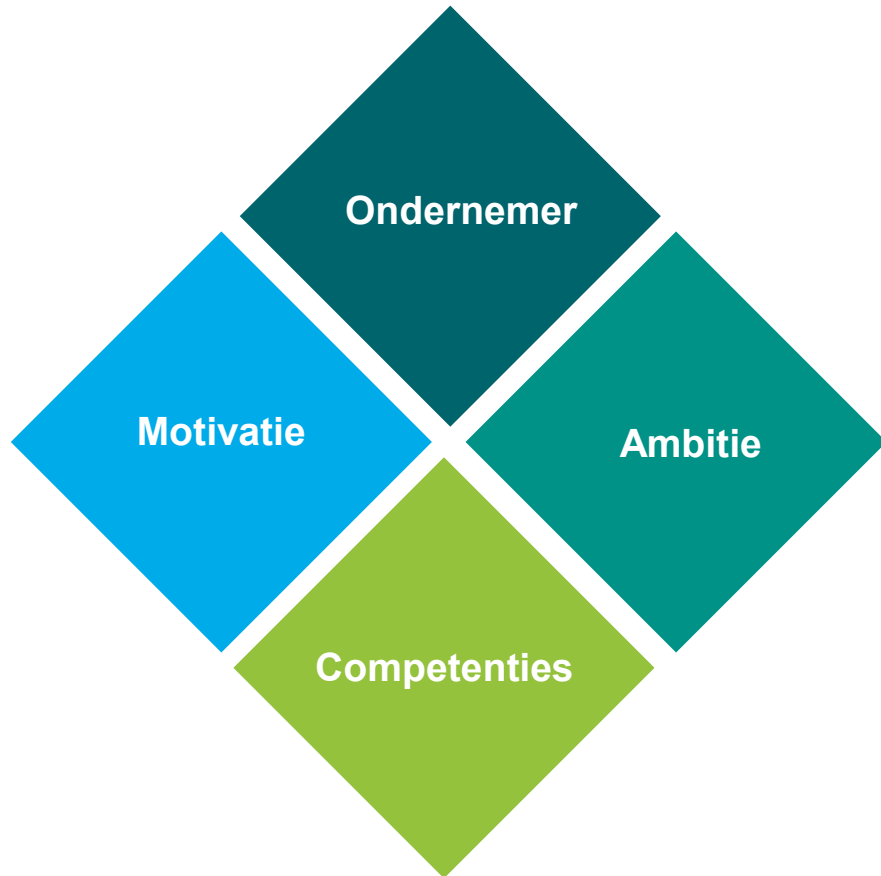
Hoe regel je nu een passende financiering?



WAAR KIJKEN WIJ ALS BANK NAAR?



HET ONDERNEMINGSPLAN



Praktijk

- Missie, visie & strategie
- Huisvesting & plaats (regio)
- Vergunning & bestemmingsplan

Marktonderzoek

- Je praktijk in de markt (SWOT)
- Doelgroep & populatie
- Marketing-mix
- Concurrentie analyse

Financieel

- Meerjaren prognose
- Investeringsopzet
- Financieringsopzet

MARKTONDERZOEK



Verken de door jou beoogde vestigingsplaats.



Waar zitten jouw klanten en hoe zit het met de concurrentie?



Vergelijk jouw vestigingsplaats met een ander gebied en het landelijk gemiddelde.



Maak jouw selectie en ontvang binnen een per minuten de informatie.

www.locatiescan.info

Kom tussentijds eens langs voor een.....



PRAKTIJKSTART



Start nul praktijk ook
wel 'koude start'

Overname praktijk of
(maatschaps)deel van een praktijk

PRAKTIJKOVERNAME

Goedlopende fysiotherapiepraktijk regio ... (maatschap)

- ✓ Praktijkruimte met eigen parkeerplaatsen
- ✓ 1 hoofdvestiging en 3 dependances
- ✓ Goed ingerichte behandelkamers
- ✓ 2 ruime oefenzalen
- ✓ 20 (15 fte) fysiotherapeuten in loondienst

Datum van overdracht in overleg

Goodwill	EUR 890.000
Aandeel 50%	EUR 445.000
Kapitaal	EUR 75.000
Inventaris	EUR 35.000
Totale overname som	EUR 555.000

PRAKTIJKOVERNAME

Goodwill	EUR 385.000
Kapitaal (maatschap)	EUR 75.000
Inventaris	EUR 35.000
Totale overname som	EUR 495.000



- Goodwill van diverse factoren afhankelijk



- Waardering bestaande inventaris opgenomen in waarderingsrapport



- Kun je het praktijk pand kopen?
- Is er een verbouwing gewenst?

Werkkapitaal	EUR 20.000
Totale overname som	<u>EUR 495.000</u>
Totale financieringsbehoefte	EUR 515.000



- Investeren in nieuwe inventaris?



- Werkkapitaal – debiteuren



- Eigen inbreng?

INKOMENSOVERZICHT

ZZP - Situatie

Omzet (55%)	EUR 55.000
Kosten	EUR 10.000

Privé - opnamen	EUR 45.000
Belasting	EUR 17.000
Woonlasten (netto)	EUR 8.000
Verzekeringen	EUR 4.000

Vrij besteedbaar	EUR 16.000
------------------	------------

Situatie ná overname

Winstaandeel	EUR 190.000
Kosten	EUR 15.000
Rente	EUR 13.000
Aflossing	EUR 73.000

Privé - opnamen	EUR 80.000
Belasting	EUR 24.000
Woonlasten (netto)	EUR 8.000
Verzekeringen	EUR 9.000

Vrij besteedbaar	EUR 39.000
------------------	------------

Ná 5 jaar

Winstaandeel	EUR 190.000
Kosten	EUR 15.000
Rente	EUR 3.000
Aflossing	EUR 0

Privé - opnamen	EUR 120.000
Belasting	EUR 58.000
Woonlasten (netto)	EUR 10.000
Verzekeringen	EUR 9.000

Vrij besteedbaar	EUR 43.000
------------------	------------

Ondernemersrisicoscan

Wat zijn de gevolgen voor jouw praktijk bij....?

Arbeidsongeschiktheid



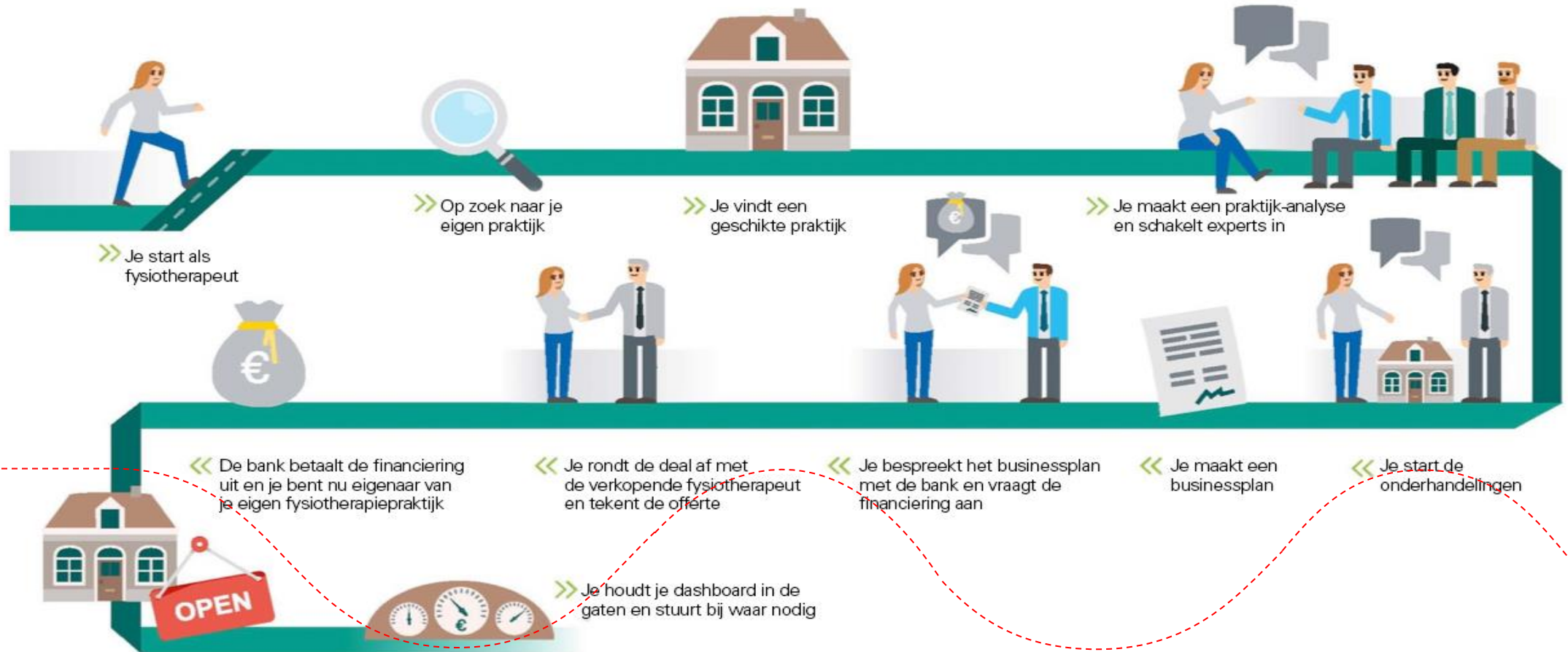
Overlijden



Scheiden



START OF OVERNAME TRAJECT SUCCESVOL?



Take aways

Wat neem je nu mee?

Graag sommen wij de **drie belangrijke aandachtspunten** voor de start of overname van een fysiotherapiepraktijk voor je op

Eigen praktijk starten

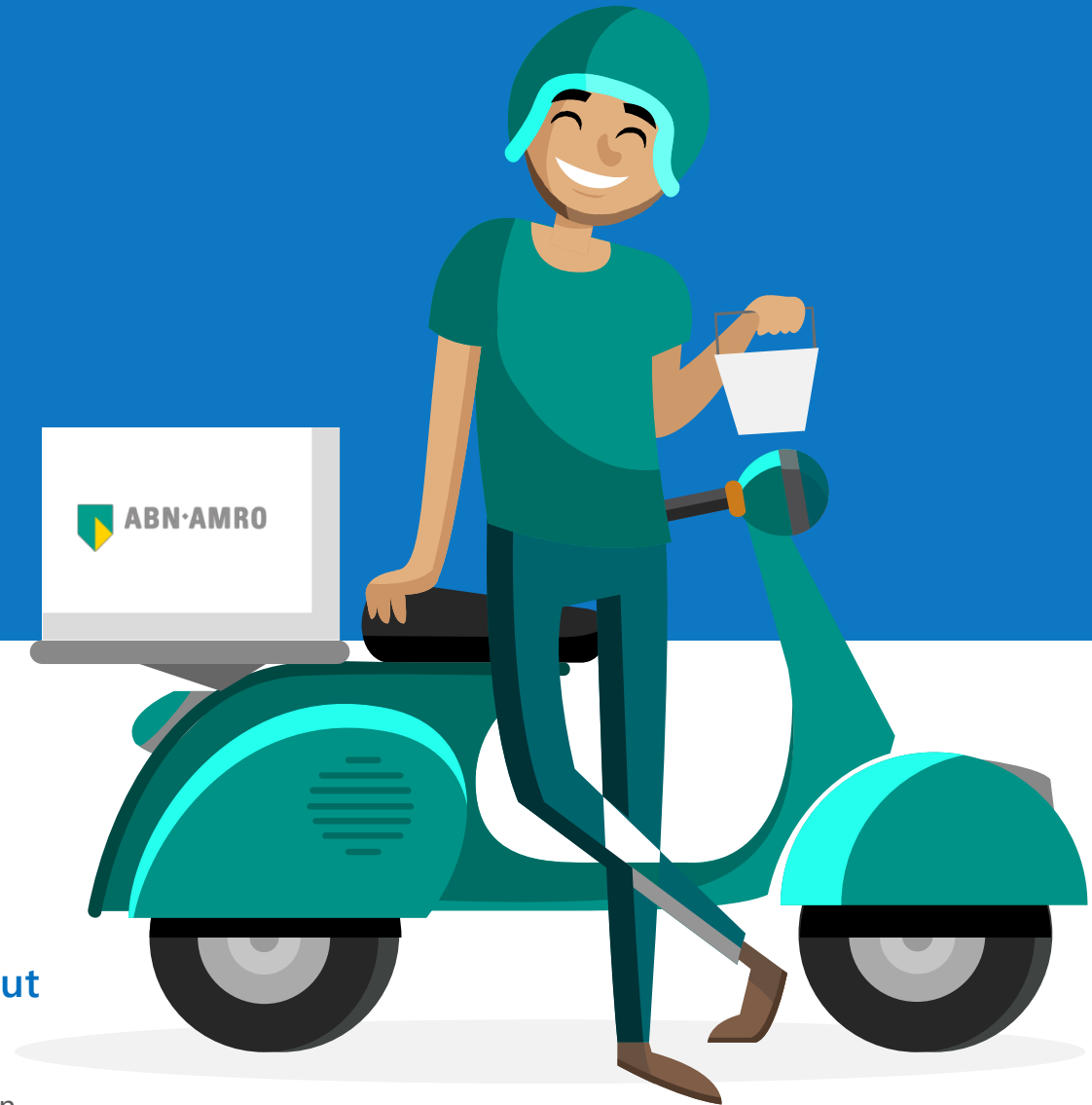
Dit is het verhaal van Tim, een beginnende fysiotherapeut zoals wij die vaak tegenkomen. Met dit verhaal willen we je laten zien hoe het starten of overnemen van een fysiotherapiepraktijk kan verlopen.

Checklist eigen praktijk

Denk je erover na om een praktijk te starten of over te nemen? Doe dit in 5 stappen. [Link](#)

Ondernemingsplan fysiotherapeut

Om te starten als ondernemer, is een goed ondernemingsplan onmisbaar. Hoe ziet een ondernemingsplan voor een fysiotherapeut eruit? [Link](#)



Mogen wij je uitnodigen voor een.....

Wij helpen je graag het realiseren van je droom



Online



Charlotte van Laar 06-23490827



Charlotte.van.laar@nl.abnamro.com



www.abnamro.nl/modisch



Veel succes!

***We gaan nu over naar de
presentatie van
SpotOnMedics***

Meer weten?

www.abnamro.nl/medisch

SPOTONMEDICS

De praktische handvatten voor starten of overname.

Even voorstellen...



Debby Dekkers
SpotOnMedics

- (Sport)Fysiotherapie
- Thuiszorgwinkel MediPlus
- Ruim 4 jaar in dienst bij SpotOnMedics, praktijkadviseur en Sales Coordinator
- Veel praktijken begeleid in de overstap naar SpotOnMedics

Starten

Liever kleine baas dan
grote knecht

01

Overnemen

Check en hoe nu
verder?

02

Resumé

Samenvatting
presentatie

03

Wat gaan we bespreken?

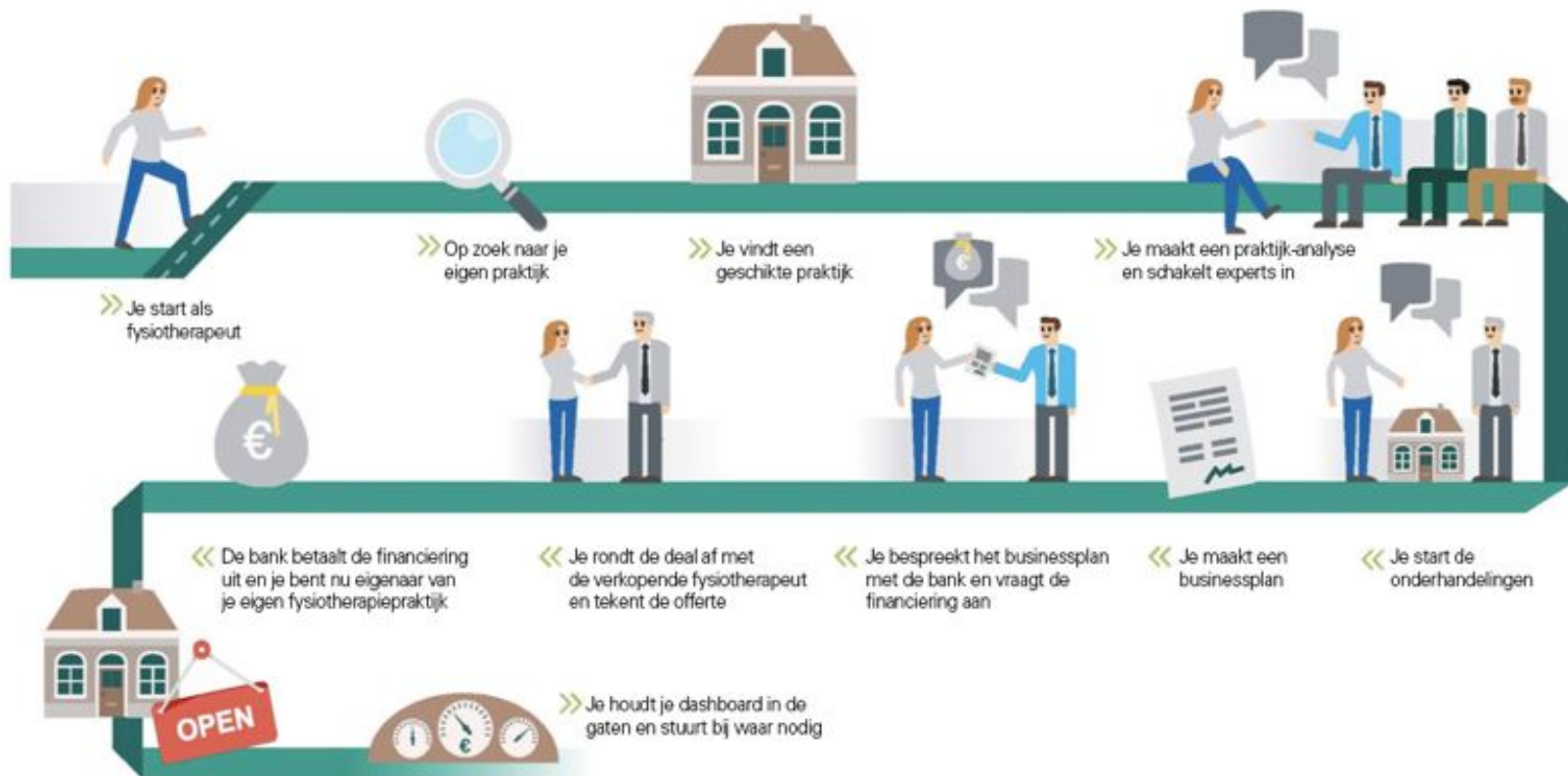
04

Vragen

Wij helpen u graag op weg

05

Afronding



Gaat u voor
uzelf starten..?

Keuzes...

Of neemt u een
reeds bestaande
praktijk over?

01

Starten

“Liever kleine baas dan grote knecht”

Ik heb mijn 'papiertje' en ik start morgen

of... ik zit in een MTS en wil voor mijzelf beginnen

- Hoe groot wil en kan ik starten?
 - Doe ik het vanuit mijn bakfiets of heb ik een bedrijfspand nodig?
 - Doe ik het alleen of doe ik het met 1 of 2 andere maatjes?
 - Hoe zorg ik dat ik zichtbaar ben?
 - Er is geen secretariaat en dus moeten mijn klanten online kunnen inplannen in mijn agenda.







KVK



Belastingdienst



En dan bent
u opeens...

(zorg)ondernemer

en natuurlijk fysiotherapeut



VECOZO



sorry, even geen
tijd





Dus ook als zelfstandige zult u keuzes moeten maken.

Hoe zorgt u ervoor dat u de doelen behaald?

SpotOnMedics kennis (± 75 starters afgelopen 2 jaar)

Starten voor jezelf

Intelligence:

- 50% contractloos
- 50% zorgverzekeraar
- Kopgroep: €50.000 - €75.000 omzet in het eerste jaar
- Groot deel blijft hangen op €35.000 omzet (*dat is dus geen winst in de EZ*)
- Algemeen beeld: hogere omzet bij praktijken die contracten met zorgverzekeraars afsluiten
- Meerdere starters stoppen na 1-2 jaar



U heeft beperkt tijd, u moet dus keuzes maken. Wat heeft u dan nodig?

- Administratief gemak en snelheid;
- Altijd en overal kunnen werken (cloud);
- IT dat voor u werkt;
- Uitstekende IT-beveiliging;
- Een platform dat met u mee kan groeien.



*Want... u heeft geen systeembeheerder, geen secretaresse, etc.
en als het goed gaat wilt u snel kunnen opschakelen.*



Belangrijk voor de startende praktijkhouder

Chromebook + eenvoudig EPD + Google G-suite

- Kosten voor Chromebook = €350,- eenmalig
- Kosten voor online EPD: =< €1.000,- jaar
- Kosten voor Google G-suite: €62,- per jaar
- Kosten voor website: €200,- tot €2.000,- per jaar
- E-Health module, beeldbellen, huiswerk oefeningen, e.d.
- Huisvesting praktijkruimte, afhankelijk van de startsituatie.



De juiste manier om te overleven is...

dat u het uzelf gemakkelijk maakt.

In stappen 3 naar succes

1. Kies een SAAS model en ga volledig online
 - Website
 - EPD
 - G-suite (e-mail, Word, website)
2. Laat IT voor u werken
 - online inplannen vanaf website (geen secretariaat)
 - beeldbellen met klanten, huiswerkoefeningen, etc
3. Integreer in uw omgeving en zet een digitaal hek om de praktijk
 - happy calls uitvoeren na afsluiten traject
 - whitepapers / e-books / nieuwsbrieven / sociale kanalen

en denk na of u...

*de declaratie run zelf wilt uitvoeren?
de boekhouding zelf wilt uitvoeren?*

nog vrije tijd wilt hebben in de avonden en het weekend?



Hoe gaat u dan de nieuwe klanten naar de praktijk toe halen?

- Wat zijn de groeiambities / doelstellingen (check ondernemersplan ABN AMRO)?
- Op welk vlak kunt u duurzaam onderscheidend vermogen creëren?
- Heeft u een (focus) doelgroep bepaald of behandelt u iedereen?

- U heeft goed marktonderzoek gedaan.
- U kiest een goede locatie.
 - Thuis in de garage, Basic-Fit (er lopen altijd klanten rond), etc.
- Hoe ziet de marketing kalender eruit? En hoe bereikt u de geselecteerde doelgroep?
- U zet de agenda online open voor de klant.

- U speelt in op vernieuwing en verleidt de klant;
 - U kijkt breder dan enkel fysiotherapie maar naar de algehele beweegzorg / lifestyle.

"STICK TO THE PLAN"

Het kost altijd meer tijd dan u denkt...

Hoe ziet de planning eruit?

- Als u start ziet het er allemaal rooskleurig uit;
- Ga planmatig aan de slag en laat u begeleiden door een businesscoach met kennis van zaken;
- Voorbeeld planning van opstarten van een praktijk, zie volgende slide.

	Doorlooptijd																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
BIG registratie																						
KVK + Belastingdienst																						
AGB code therapeut																						
AGB code praktijk																						
KNGF / CKR																						
Register Keurmerk Fysiotherapie																						
Stichting Pensioenfonds																						
Zakelijke bankrekening																						
Accountant voor boekhouding																						
EPD + beeldbellen																						
QDNA, Mediquest, Qualiview																						
AVG register																						
VECOZO certificaten																						
Zorgovereenkomsten (zv contracten)																						
Fysiovergoeding																						
Zorgmail																						
Zorgdomein																						
Website/Marketing - customer journey																						
Locatie/pand																						
Bedrijfsaansprakelijkheid																						
Telefoonservice																						

(Weken)

SpotOnMedics



Dreams + Work = Success





Klaar voor de start...



SpotOnMedics FysioOne Light

EPD FysioOne Light

744 p/j (incl. online inplannen, koppeling Physitrack)

EPD FysioOne Light + Boekhouding

1705 p/j (incl. volledige integratie boekhouding)

G-suite

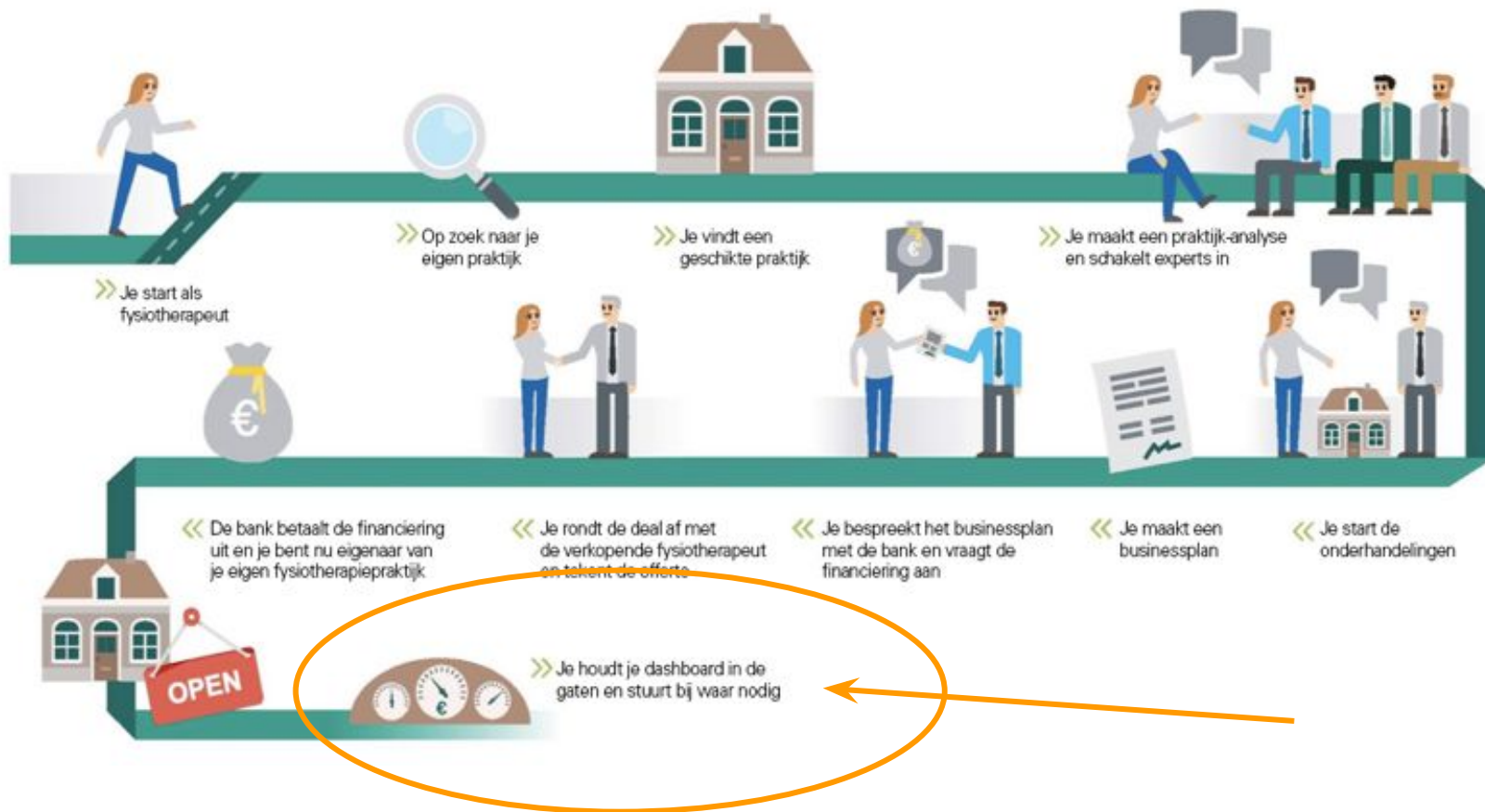
65 p/j

02

Overnemen

“Oké, en hoe nu verder?”





De sleuteloverdracht is gedaan. En nu?

Hoe gaat u aan de slag?

- APK check op de praktijk > meterstanden checken;
- Gesprekken met teamleden van de praktijk;

Babysteps

- Communicatie vanuit huidige / nieuwe praktijknaam;
- Meubels verplaatsen;
- Ander kleurtje op de muur;
- Follow the money > hoe lopen de declaratie/geldstromen.

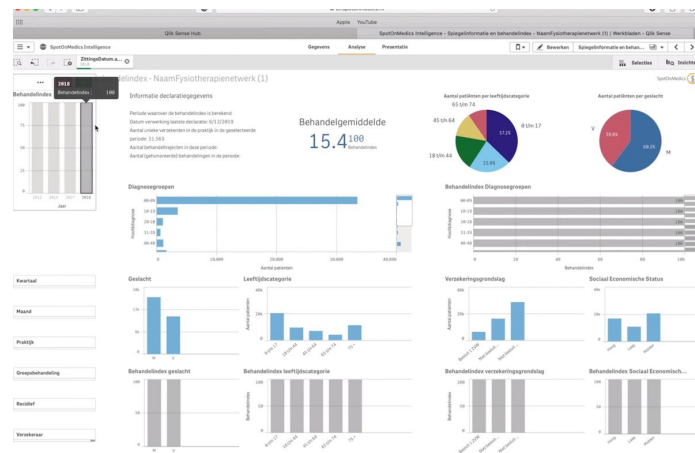


De eerste 3 tot 6 maanden observeren en analyseren. Vanuit hier verder aan de slag en uw eigen plannen implementeren.

Je hebt een extra praktijk erbij, Wat heeft u nodig?

- Administratief gemak en snelheid
- Altijd en overal kunnen werken (dus cloud..)
- En laat IT voor u werken
- Een platform dat met u mee kan groeien

Maar... u wilt vooral managementinformatie op realtime basis kunnen raadplegen. Tijd en sturing om processen te optimaliseren.



Doorontwikkeling

Na tijden van observatie en analyse verder aan de slag met plannen doorvoeren.

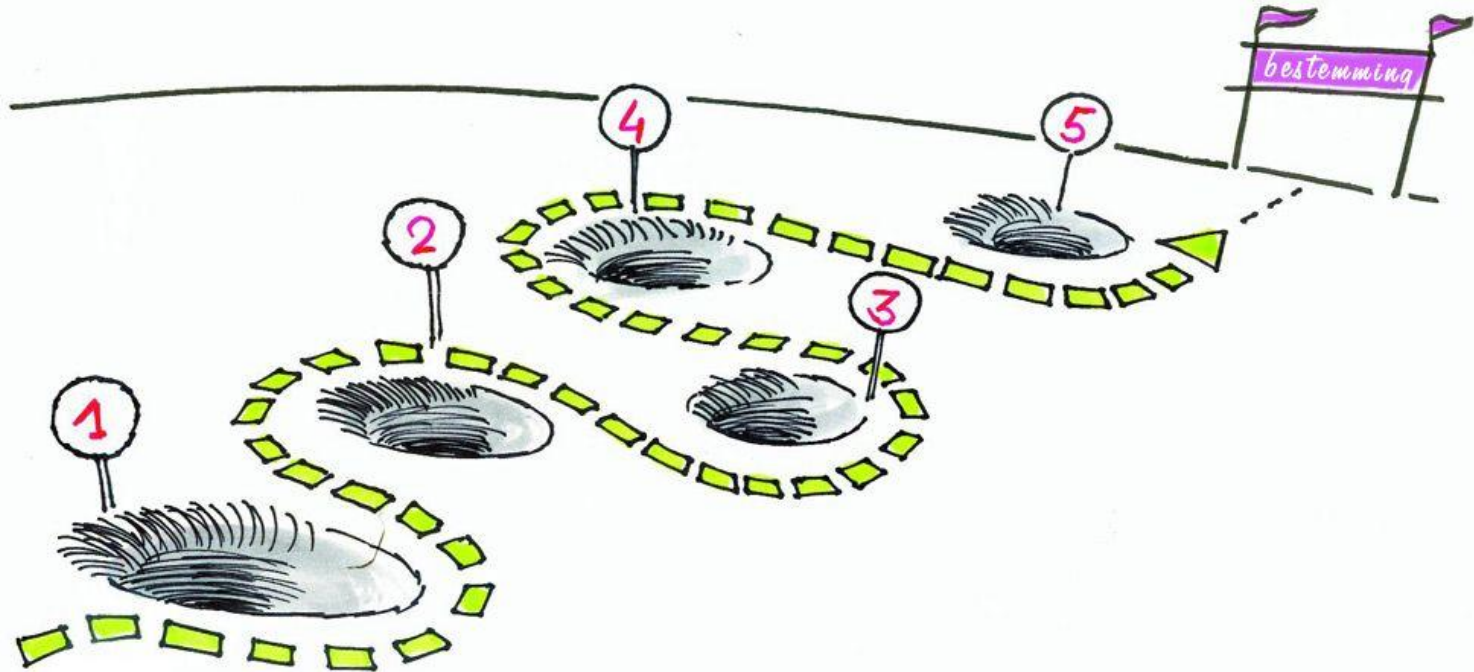
- Integreren in groter geheel (andere praktijk);
- Bedrijfsstructurering;
- Centralisering van secretariaat;
- Stroomlijnen van de diagnosecodes;
- Behandelprofielen, zorgplansystematiek, klinimetrie;
- Overstappen naar 1 EPD.



Waarom?

Uniforme werkwijzen in de praktijk afstemmen omdat u straks appels met appels wilt kunnen vergelijken en streeft naar maximaal rendement.

Hobbels en valkuilen...



Overname trajecten // valkuilen

- Communicatie
 - Intern en extern. Op welke manier worden alle stakeholders geïnformeerd?
- Hoe gaat u om met de declaraties? Blijft de 'overgenomen' praktijk declareren onder de 'oude' AGB code of gaat dit over naar uw huidige praktijk?
 - Denk aan het verwerken van het versturen van declaraties en verwerken retourinformatie.
- Heeft u nieuwe contracten met de zorgverzekeraar nodig?
- Doet u mee aan dataverzameling programma's? Heeft dit impact hierop?
- Gaat de overgenomen praktijk over naar uw eigen EPD?
 - Wat zijn de data conversie mogelijkheden en hoe verloopt dit veilig?
 - Is het team geschoold?

03

Resumé

Nog even resumé...

- Zorg voor een plan, evalueer en stuur bij gedurende traject;
 - Werk altijd met SAAS (cloud) oplossingen voor je EPD / Mail, etc;
 - Marketingstrategie > wees vindbaar en zorg voor self-service;
 - Wat doet u zelf en wat besteedt u uit?
-
- Overnemen > start met de APK check, plannen doornemen, management info > dashboard;
 - Dreams + Work = Success

Einde presentatie SpotOnMedics

- Wij wensen u veel succes met het verwezenlijken van uw droom, voor het overnemen of starten van een fysiotherapiepraktijk.
- Bij hulp staan wij u graag te woord.



04

Vragen

05

Afronding