



Financieel-economisch adviesbureau voor  
dierenartsen, fysiotherapeuten en vrije beroepen

## Het 4 fase stappenplan bij een praktijkaankoop.

### Fase 1 Praktijkscreening en inventarisatie

Praktijkscreening: Je wilt graag weten wat voor soort praktijk het is. Hoe groot is de praktijk? Hoe ziet het patiëntenbestand eruit? Wat is de innovatiegraad en met welke apparatuur wordt gewerkt? Is het een moderne praktijk en hoe oogt de website? Waar staat de praktijk? Wie zijn de concurrenten? Deze fase begint met een praktijkverkenning, het inventariseren van de vragen die je hebt en de stukken die je graag wilt ontvangen. Werk je al bij de praktijk dan is deze fase natuurlijk makkelijker te doorlopen dan wanneer de praktijk nieuw voor je is.

Financiële screening: Vervolgens is het zinvol om naar de financiële kant van de praktijk te kijken. Is de praktijk winstgevend? Hoeveel omzet wordt er gemaakt en door wie? Waaruit bestaat de omzet en zijn er nog bijzonderheden? Hiertoe heb je inzicht in de jaarrekeningen nodig. Andere vragen zijn: hoe ziet de ondernemingsstructuur eruit? Wordt er met meerdere zorgverleners samengewerkt? Wie zijn de stakeholders? Hoe ziet het personeelsbestand eruit?

Screening van de overnamesom: Ligt er al een vraagprijs of overnamesom, dan is het verstandig deze te beoordelen. Is de vraagprijs marktconform en kan deze worden onderbouwd met de huidige staat en winstgevendheid van de praktijk? Is er sprake van een bovengemiddeld resultaat dat de (goodwill) overnamesom rechtvaardigt? Na fase 1 heb je een goed beeld van de praktijk en kun je goed inschatten of je een volgende stap wilt zetten in het proces. Het kan ook zijn dat je erachter komt dat de administratie een rommel is, de apparatuur verouderd is of de praktijk niet meer voldoet aan de huidige richtlijnen. Dat maakt dat je na deze fase kunt beoordelen of je het traject wilt afsluiten of het juist als uitdaging ziet om een volgende stap te zetten.

### Fase 2 Haalbaarheid

Het begint verder te kriebelen en je wordt warm van de gedachte de praktijk over te nemen. Je hebt hier al ideeën over en ziet kansen en uitdagingen. Maar is de overname wel haalbaar? In deze fase is het van belang dit zakelijk en privé door te rekenen.



Financieel-economisch adviesbureau voor  
dierenartsen, fysiotherapeuten en vrije beroepen

Zakelijke haalbaarheid: Het is verstandig om een adviseur in de arm te nemen die je helpt met het doorrekenen van de overname. Het is van belang de exploitatie van de praktijk na de overname door te rekenen. Hoe ziet de exploitatie er dan uit? Is deze winstgevend? En welke arbeidsbeloning zou jij eruit kunnen halen? Ga je dit alleen doen of samen met een ander, bijvoorbeeld een studievriend of -vriendin? En is de kasstroom voldoende om de benodigde financiering – rente en aflossing – terug te betalen aan de bank?

Haalbaarheid privé: Tevens is het van belang om te kijken naar je privé-situatie. Wat zijn je vaste en variabele lasten voor je privé? En welke inkomsten heb je nodig om privé rond te kunnen komen?

Ondernemingsplan: Nu je een goed beeld van de praktijk hebt gekregen en op hoofdlijnen hebt berekend of de overname voor jou haalbaar is, is het van belang te starten met het vastleggen van je ondernemingsplan. Begin met je doel, je wensen, hoe je tegen de patiëntenzorg aankijkt, wat voor jou belangrijk is en hoe jij je gaat onderscheiden. Dit hoeft niet met heel veel woorden. Het plan helpt je om te structureren in je hoofd en de juiste accenten te leggen. Na fase 2 weet je of de overname financieel haalbaar is. Kun je de overnamesom terugverdienen? Hoe lang ben je daar mee bezig? Je weet of je in privé geen zorgen hoeft te maken en of je wel rond kunt komen. Als je een partner hebt, dan kun je hem of haar geruststellen.

### **Fase 3 Onderhandeling**

Nu begint een spannende fase, de fase van onderhandeling. Maar gelukkig heb je hiervoor een adviseur, zodat je niet zelf hoeft te onderhandelen met je huidige werkgever, opdrachtgever of toekomstige maat. Deze fase bestaat uit twee momenten: de fase van onderhandeling en de fase van contractvorming.

Onderhandeling: In sommige gevallen is er een verkoopmemorandum aanwezig, zodat je weet wat de vraagprijs is en welke zaken (patiënten, apparatuur, voorraad, onroerend goed) er worden aangeboden. Soms is dit ook niet bekend en zul je zelf met een openingsbod moeten komen. Hiertoe wordt er een biedingsvoorstel opgemaakt en starten de onderhandelingen over de over te nemen zaken, de koopsom en de condities. Belangrijk is namelijk niet alleen te onderhandelen over de koopsom, maar ook over de voorwaarden, zoals betalingscondities en voorbehouden.

Contractvorming: Is er overeenstemming over de koopsom en de condities, dan dienen de afspraken te worden vastgelegd in een overeenkomst van praktijkoverdracht. Afhankelijk van de afspraken kan dit gebeuren door de koper of de verkoper, vaak in samenspraak met een jurist.

## Fase 4 Financieringsaanvraag

Nu nog naar de bank. Om de koopsom te financieren zal vaak vreemd vermogen aangetrokken moeten worden. Natuurlijk kun je eigen geld inbrengen of geld lenen bij familie en vrienden. Maar in de meeste gevallen zul je naar de bank moeten.

Van belang is om de volgende stukken op te maken:

- Investeringsbegroting en financieringsbehoefte: wat gaat de overname kosten en wat heb je aan financiering nodig.
- Exploitatieprognose en balansprognose: is de overname rendabel, wat levert het op?
- Liquiditeitsprognose: kun je vanuit de exploitatie de rente en aflossing aan de bank betalen?
- Privébegroting: ben je in staat om in privé rond te komen? En welke risico's moet je privé nog afdekken (bij overlijden, arbeidsongeschiktheid en dergelijke)?

## Feab

Feab staat u in elke fase bij met deskundig en onafhankelijk financieel-economisch advies in de ruimste zin van het woord. Feab beschikt over veel gespecialiseerde kennis van de praktijk en vaak is het voor ons als externe partij eenvoudiger om gevoelige gespreksonderwerpen te behandelen.

## Uw adviseur



Walter Baart heeft meer dan 30 jaar ervaring in de financiële dienstverlening en is betrokken geweest bij meer dan 300 praktijkoverdrachten. Hierdoor is hij in staat u deskundig en discreet te begeleiden bij een aankoop van een praktijk of toetreding in een maatschap.

## Tarieven

Voor onze werkzaamheden vragen wij vanzelfsprekend een vergoeding.

Feab verricht haar werkzaamheden tegen een uurtarief van € 145 (excl. BTW).

Reiskosten ten behoeve van de uitvoering van de opdracht bedragen € 0,25 (excl. BTW) per km. Feab zal haar werkzaamheden maandelijks in rekening brengen.

Gemiddeld zijn wij minimaal 5 uur tot maximaal 25 uur werkzaam voor een opdracht.



Financieel-economisch adviesbureau voor  
dierenartsen, fysiotherapeuten en vrije beroepen

### **Vrijblijvende eerste afspraak**

De eerste afspraak met Feab is - onder kantooruren - altijd vrijblijvend en kosteloos.  
Een afspraak kan bij ons op ons kantoor in Culemborg of via een Zoomgesprek.

### **Contact**



**Belle van Zuylenlaan 5-11  
4105 JX Culemborg**

[info@feab.nl](mailto:info@feab.nl)  
(085) 00 41 377  
[www.feab.nl](http://www.feab.nl)