



Als tandtechnicus een tandartspraktijk openen?

De heer Clemens van Riet heeft gaf aansluitend op de Algemene Vergadering van 18 november 2010 een lezing geven met als onderwerp: “Als tandtechnicus een tandartspraktijk openen?” Tandtechnisch ondernemer Victor Rijk startte een nieuwe tandartspraktijk ‘Rijk & Partners’ in Leidschendam en beantwoordt vragen van de aanwezige leden. Hieronder treft u deel 2 van het verslag aan van deze lezing.

Clemens van Riet: “ Victor, je hebt nu 14 maanden die tandartspraktijk – en je waagt het niet dat je ‘nee’ zegt – als je nu terugkijkt naar het eerste moment dat je begon en gezien de enorme hoeveelheid tijd die je daar hebt ingestoken, de drukte die dat op je hebt gelegd, ook in je privé-relatie, zou je het dan weer doen?

Victor: Absoluut!

Clemens: Hij heeft zes man in zijn praktijk zitten, want het is natuurlijk niet alleen een tandartspraktijk, maar het heeft ook zijn repercussies – want hij heeft echt een goede tandartspraktijk neergezet – in het lab. Want het werk moet wel aangeleverd worden. Ik had hem gisteravond aan de lijn, toen vertelde hij mij dat hij 20 kroontjes had staan, en die moeten morgen wel op de praktijk staan.

U mag vragen stellen.

Vraag 1. Tandartsen in loondienst of op verrichtingenbasis?

Victor: Ik heb gekozen voor loondienst. Voor één tandarts zit daar een deel verrichtingenbasis bij.

Vraag 1b. Waarom?

Victor: Omdat ik hem niet kwijt wil en ik vind dat hij goed betaald moet worden.

Clemens: Ook een belangrijke overweging voor Victor was dat hij niet wil hebben dat ze (de tandartsen, redactie) onnodige verrichtingen gaan uitvoeren. Ik wil kwaliteit houden, de patiënt staat centraal. Dat is het belangrijkste.

Vraag 2. Wat te doen als iemand uit valt?

Victor: Het voordeel is dat we twee tandartsen hebben.

Vraag 2b. Die tweede kan 100% invallen.

Victor: Ja.

Vraag 3. Hoe komt u aan die tandartsen?

Victor: Eentje kende ik al zes jaar en die kwam op een gegeven moment bij mij zijn beklag doen. Ik zei: voordat je verder gaat. Dit zijn mijn plannen. Voel je daar wat voor? En het was direct ‘ja!’.

Vraag 3b. Je kunt dit wel willen maar je moet wel een (goede) tandarts vinden...

Victor: Ja en het voordeel van bij deze tandarts is dat hij in het verleden tandtechnicus is geweest. Dus dat is helemaal leuk.

Vraag 4. Hoe reageerden de tandartsen bij jou in de omgeving?

Victor: Nu, ze kennen mij als zeer gedreven en wisten ook dat ik dit ooit een keer zou gaan doen. Daar ben ik altijd heel open in geweest. Het heeft geen enkel probleem opgeleverd. Ze sturen zelfs patiënten door voor implantologie en ook voor waarnemingen is het makkelijker geworden.



Clemens: De meeste tandartsen hebben het natuurlijk hartstikke druk en die zitten ook niet 1-2-3 om patiënten verlegen. Die denken ook: pak jij ook een stukje, hebben wij het ook weer at minder druk misschien. Maar je moet het wel kunnen bemannen, want dat is wel een heel serieus punt. Maar ik denk dat het bemannen/bevrouwen in de toekomst wat makkelijker gaat. Omdat het een nevendienst is van het lab kun je wat meer betalen en meer kwaliteit binnenhalen.

Vraag 5. Hoe zit het met de administratie?

Victor: Daar heb ik een boekhouder voor en die heb ik in de sauna leren kennen.

Vraag 5b. En de loonadministratie?

Victor: Voor de loonadministratie heb ik een (specifiek) kantoor voor. De boekhouder doet de boekhouding voor het laboratorium en voor de tandartspraktijk. Voor de jaarstukken hebben we een kantoor voor.

Vraag 5c. Kost dat nu veel tijd aan administratie?

Victor: Ja, behoorlijk veel tijd omdat je natuurlijk alles in de gaten moet houden. Hij is er zeker een uur of 16 mee bezig bij de praktijk (dus zeg maar 2 dagen).

Clemens: als je verschillende takken van sport beoefend: houd het altijd gescheiden want dan kun je goed zien: waar verdien ik het en waar moet ik erop toelagen? Kan ik bijsturen? Dus niet op een hoop gooien!

Vraag 6. Heb je ook avond – en weekend – dienstverlening? Mag je meedoen met de regio?

Victor: ja.

(Redactie: zie ook toelichting Clemens bij vraag 4).

Vraag 7. Hoe hebt u het geregeld met de facturering naar patiënten toe?

Victor: DFA, gewoon een factoringsmaatschappij.

Vraag 8. Hoe zit het met de financiering?

Victor: wijst naar Clemens van Riet.

Vraag 8a. Vertel daar eens wat meer over, want als ik naar de bank stap voor financiering want ik wil met een paar tandartsen een nieuwe tandartspraktijk gaan neerzetten, dan lukt dat niet.

Clemens: Nee, dat lukt zo niet. Dan hebben ze direct zoiets van: dat kunt u nu wel zeggen, maar als u zo binnenstapt dan hebben we er weinig vertrouwen in. Als u binnenstapt met een mooi boekwerk en ondersteund met onderbouwing: dit is de populatie, dit is de groei, we groeien zo in, zoveel geld hebben we nodig, we gaan aflossen in zoveel jaren. Want dat kan, geld heb je nodig, misschien voor verbouwing, huur, equipment. Dan is de vraag: hoe ga je starten?

Vraag 8b. Hoeveel procent kun je gefinancierd krijgen?

Clemens: Als je een goed plan hebt en je hebt een goed draaiend lab achter je, dan kun je 100% gefinancierd krijgen. Maar financieren stoelt op een aantal criteria. Dat is op de eerste plaats de moraliteit van de geldvrager, ten tweede is het plan goed, hebben we er vertrouwen in? Hoe is de onderbouwing van het plan? En ten derde is er dekking ja of nee? Die drie punten zijn het belangrijkste.

**Vraag 9. Zou het makkelijker zijn als je een bestaande tandartspraktijk overneemt in plaats van helemaal bij nul te beginnen?**

Clemens: Stel: één van uw klanten is 65 en heeft geen opvolging. Dat kan. Als hij geen opvolging heeft maar er is wel iemand die de praktijk in loondienst wil draaien dan is dat een mooi uitgangspunt. Want je hebt een bestaande omzet – Victor begon met nul – de assistente zit er misschien nog. Er zal misschien wel gemoderniseerd moeten worden, maar je kunt vrijwel direct beginnen! Een bestaande tandarts zet bij wijze van spreken vier ton om en houdt bijvoorbeeld 2 ton over, dan heb je wel iets om van uit te gaan.

Vraag 10. Hoe zit het met goodwill?

Clemens: Goodwill kennen we niet meer in tandartspraktijken. Hoogstens 25.000 euro voor de kaartenbak. Ik financier ook tandartsen en ik heb ook tandartsen die zeggen: ik wil in die stad zitten. En dan zeg ik: prachtig en dan betalen we wel een stukje goodwill. In plaats van 25.000 euro voor de kaartenbak geven we nu 60.000 euro. Nou, moet je eens kijken hoeveel praktijken geïnteresseerd zijn omdat te verkopen. En ik zeg: wat is nu 60.000 euro op 10 jaar? Helemaal niks!

Vraag 11. Was u bekend met het faillissement van een orthodontistenpraktijk vanwege het weglopen van een behandelaar?

Clemens: als we dezelfde bedoelen: dat faillissement had ook te maken met de kwaliteit van het ondernemerschap van de tandarts. Dat is heel belangrijk want dat vergt nogal wat. Want het was een enorme investering, er zat veel personeel in – en je moet dan echt met het personeel overweg kunnen. Als je dat niet kan is het heel snel gebeurd. Vandaar dat het altijd belangrijk is om te kijken – zo kijkt de bank ook – van wie ik die man staan tussen ze zijn troepen dat hij goed kan aansturen? En als dat vertrouwen er is dan gaat dat een stuk makkelijker.

Clemens over het rond krijgen van een financiering:

En bij de ene bank kan je wat makkelijker binnenkomen om dat ze daar meer gevoel voor hebben, een ander niet. Ik doe dat zelf altijd bij praktijkvoorzieningen, en waarom? A) ik ben een oud-bankier, vroeger waren het mijn concurrenten maar we aten toch met elkaar en b) ik kan het op een bepaalde wijze naar voren brengen. Ik zeg: joh, dat is een fantastische onderneming, dat moeten we gewoon doen! Maar ik breng ook absoluut geen 'rubbish'. Als ik er niet in geloof, breng ik het niet daar. En dat weten ze ook.

Vraag 12. Wie doet uw declaraties?

Victor: De praktijk zelf, de assistentes. Dat gaat goed, dat houden wij in de gaten.

Vraag 12b. Want een tandtechnicus kan toch niet declareren (bij een verzekeraar, redactie). Hoe zit dat dan?

Victor: ja maar de tandarts wel!

Clemens: die hebben hun eigen BIG en AGB-code voor de zorgverzekeraars.

Vraag 13. Heb je er bewust voor gekozen de praktijk niet bij het laboratorium te houden?

Victor: ja, ik heb namelijk al een tandartspraktijk naast mijn lab zitten, dus dat zou een beetje lastig gaan.



Vraag 14. Wie is er verantwoordelijk voor de praktijk?

Victor: ik ben de eigenaar, dus ik ben verantwoordelijk.

Vraag 15. Kun je aangeven hoe een gemiddelde dag er uit ziet?

Victor: 's morgens eerst naar de tandartspraktijk, eventjes kijken wat ze allemaal gaan doen die dag. En dan ben ik de rest van de dag op het laboratorium. Alleen via internet en af en toe de telefoon, maar meestal via msn hebben we contact. En dat gaat heel goed. Ik kan ook inloggen in de praktijk en in de agenda meekijken, dus ik kan alles zien. En als ik zie dat er iets niet goed gaat dan bel ik op. Dus ik houd het heel goed in de gaten.

Vraag 16. En als 's morgens een assistente zich ziek meldt?

Victor: Dan heb ik altijd weer reservetroepen en dat gaat prima.

Vraag 17. Hoeveel uur per dag doe je zelf nog tandtechniek?

Victor: De hele dag. Ik doe zelf al het goudwerk nog en de facturatie en de telefoontjes.

Clemens: de werkdagen van Victor zijn iets langer dan 8 uur.

Victor: dat klopt.

Vraag 18. Wat was de belangrijkste drijfveer om een tandartspraktijk te openen?

Victor: voor mij is het meer idealisme dan dat ik daar echt geld aan wil verdienen. En dat je laboratorium daardoor beter doordraait is natuurlijk wel heel belangrijk. Zeker in deze tijd, want dat zag ik wel aankomen. Grotendeels drijf ik op idealisme en niet om mijn zakken te vullen, want dat heb ik niet nodig.

Vraag 19. Welke belangrijke vergunningen en procedures moet je doorlopen bij het openen van een tandartspraktijk wat anders is dan bij een tandtechnisch laboratorium?

Victor: het is totaal anders, dat is gewoon 3 maanden heel hard buffelen omdat goed voor elkaar te krijgen. Vergunning aanvragen, dat is veel werk. Maar daar heb ik ook een boekhouder voor die mij daar fantastisch bij geholpen heeft.

Vraag 20. Hoe bent u aan de informatie gekomen van wat er moet?

Victor: 37 jaar ervaring in de tandtechniek, dan weet je ook wel hoe het in de praktijk gaat.

Vraag 21. Hoe pak je de financiële onderbouwing van het plan aan?

Clemens: dan moet je toch inschatten: hoeveel omzet draai je de eerste maand? Hoeveel de tweede maand? Wat zijn de kosten? Want de kosten zijn veelal gelijk, behalve de variabele kosten, dat kun je tegenwoordig in Excel fantastisch neerzetten en dat goed volgen ook. Maar dat raad ik u dat ook aan in een bestaande praktijk goed te volgen en te vergelijken. Hoe heb ik het vorig jaar gedaan, hoe doe ik het dit jaar in de maand november.



Vraag 22. Hoe kom je aan relevant cijfermateriaal?

Clemens: bij de ABNAMRO bank hebben ze gegevens van de tandartspraktijk, bij de Rabobank hebben ze segmentinformatie. Je kan informatie bij bestaande tandartsen opvragen, je kan naar een gespecialiseerde boekhouder gaan. Ik zou zeker naar een boekhouder gaan die meer in die branche doet.

Vraag 23. Wat voor concurrentiebeding heb je de tandarts gegeven? Hoe heb je je ingedekt als ze morgen opstappen en 10 meter verder voor zichzelf gaan beginnen?

Victor: Nee, daar heb ik me wel voor ingedekt, we hebben natuurlijk wel een contract.

Clemens: Nee er zit een relatiebeding op, dus dat kan niet – alles kan natuurlijk - maar in principe niet.

Bovendien kijkende naar de tandarts: je ziet gewoon die floreert nu in de praktijk en die heeft überhaupt niet de idee om 25 meter verder voor zichzelf te beginnen, want dat kan hij überhaupt niet. En dat realiseert hij zich ook.

Victor: dat wil hij ook helemaal niet.

Vraag 24. Je zegt dat je eindverantwoordelijkheid hebt, maar je factureert over de tandarts, je kan niet zelf factureren, want je bent tandtechnicus?

Clemens: maar dan kan je toch wel factureren (als tandtechnicus, redactie).

Vraag 24b. De tandarts is toch verantwoordelijk voor de patiënt?

Victor: op papier wel.

Clemens: voor de patiënt wel. Voor de behandeling van de patiënt blijft de tandarts verantwoordelijk.

Vraag 24c. Aansprakelijkheid?

Clemens: de tandarts heeft zijn eigen beroepsaansprakelijkheid. Dat is wat anders dan dat hij betaald wordt door de praktijk. Dat is logisch. De eigenaar is verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van de praktijk.

Vraag 25. U heeft twee tandartsen in dienst. Hoe heeft u de werkwijze van de tandartsen onder controle? Dat ze ongeveer de zelfde werkwijze hebben?

Victor: ze doen niet het zelfde. De ene tandarts die parttime werkt neemt alle nieuwe patiënten aan, doet de eerste controles, bespreekt behandelplannen met ze en haalt dan de tweede tandarts erbij. Dus die lopen elkaar niet in de weg.

Vraag 25b. En als de patiënt eerst bij de ene tandarts komt en dan bij de andere?

Victor: nee dat gebeurt niet, altijd dezelfde tandarts en dezelfde assistente erbij. Heel belangrijk. Natuurlijk werkt het niet 100% dat de patiënt altijd dezelfde tandarts krijgt, maar het is wel het uitgangspunt.

Vraag 25c. Dus de tandarts die parttime werkt zal nooit andere behandelingen doen?

Victor: precies. Behalve als die andere tandarts ziek is, dan doet hij dat wel. Ook als er sprake is van spoedgevallen pakt hij die spoedgevallen.

Vraag 26. Werkt u ook met protocollen?

Victor: ja natuurlijk.



Vraag 27. In hoeverre bemoei je je met de behandelplannen?

Victor: daar bemoei ik me zeker mee, ik kom naar de praktijk om samen met de tandarts de patiëntenbehandelplannen door te nemen.

Vraag 27b. Waarom?

Victor: omdat ik om me heen dingen zie die ik anders wil zien. Ik denk dat bepaalde dingen anders kunnen. En die probeer ik anders te doen. Patiënten krijgen bijvoorbeeld een kopje koffie als ze binnen komen. Niet één praktijk die ik ken waar dat gebeurt.

Vraag 28. U heeft gekozen voor een loondienstverhouding met de tandartsen. Dan moeten er allerlei verzekeringen – beroepsaansprakelijkheid etc – afgesloten worden. Heeft u freelance contracten overwogen?

Victor: nee, omdat ik dit het beste vond.

Vraag 28b. U neemt een enorm risico. Stel dat iemand een hernia krijgt.

Victor: dat risico durf ik wel aan. Zo'n gezondheidsrisico loop je in je laboratorium ook. Het kan jezelf ook gebeuren.

Clemens: dus moet je dat verzekeren. Daar heb je je ziekengeldverzekering voor.

Vraag 29. Hoe heeft u dit project afgestemd met de tandartsen in de regio?

Victor: die wisten dat ik hiermee bezig was en kwamen zelfs kijken waar ik mee bezig was.

Vraag 29b. Heeft u geen signalen gehad van waar ben jij mee bezig?

Victor: nee helemaal niks. Ik kan me voorstellen dat de tandarts die wat klanten verloor zich daar niet prettig bij voelde, maar ja, anders kun je helemaal niks.

Clemens: het is ook een beetje van eigen kracht uitgaan. Ik denk dat als ik het zo inschat is Victor een hele goed tandtechnicus waar zijn afnemers heel blij mee zijn omdat hij verrekke goed werk levert. Waarom zou je dan – je zit al vol met patiënten – waarom zou je hem dan niet als tandtechnicus houden en hem gewoon zelf die tandartsenpraktijk laten doen. Want jij verkoopt nee aan de voordeur. Ik kan geen patiënt worden.

Vraag 30. Wat doe je als er een patiënt komt die bij een tandartsenpraktijk zit waarvoor je als laboratorium werkt? Die patiënt wil bij jouw tandartsenpraktijk ingeschreven worden.

Victor: in principe heb ik dat liever niet. Maar ik weet dat niet. En daar bemoei ik me dus niet mee als de patiënt wordt ingeschreven. Ik hou natuurlijk niet alle patiënten bij. Het zou kunnen gebeuren. Tot nu toe geen problemen mee gehad.

Clemens: een tandarts wordt pas boos als hij er elke week tien ziet vertrekken.

Victor: maar dan is daar iets mis.

Clemens: ja natuurlijk concurreer je met die tandartsen. Maar als je goed transparant bent, ook naar die tandartsen en je hebt als lijn ik neem geen patiënten van jullie over. Het kan natuurlijk een keer gebeuren maar dat kan je ook afstemmen. Ik heb deze patiënt overgenomen. Vervelend.

BRANCHEVERENIGING



TANDTECHNIEK

Victor: patiënten die niet tevreden zijn, als ze dan naar mij stappen of naar een ander: die stappen toch wel weg.