



OOK BIJ PRAKTIJKOVERDRACHT  
IS EEN GOED BEGIN HET HALVE  
WERK

# Tijdig starten met stoppen

**Tekst:** drs. ing. Erik M. van Dam,  
senior adviseur kennismanagement bij VvAA

---

Het overdragen van een praktijk is geen moment-opname maar een proces. Zet dat proces tijdig in, is het advies, als je daadwerkelijk succesvol wil zijn. Al decennialang begeleidt en adviseert VvAA praktijkhouders in dit proces. Wat zijn verder de belangrijkste stappen en inzichten van onze adviseurs?

## **Tijdig?**

De vuistregel is om ongeveer vijf jaar voordat de praktijk wordt aangeboden alvast een routeplan te maken. De ideale termijn wordt echter vooral bepaald door hoe de praktijkhouder 'in de wedstrijd zit'. En uiteraard door de omstandigheden. Is er bijvoorbeeld een herziening van de juridische structuur nodig voordat de praktijk wordt aangeboden? Of is de praktijk omzet nog volledig gekoppeld aan de persoon van de praktijkhouder? Is de pensioenvoorziening nog op orde? Als dat niet het geval is, kan vijf jaar soms nog krap zijn. Andere praktijkhouders hebben de einddatum al jaren in zicht, hebben al diverse welbewuste stappen genomen en hebben minder tijd nodig. Een serieuze pas op de plaats, het komende traject van een afstandje beschouwen, is eigenlijk altijd een succesfactor voor praktijkoverdracht.

## **Willen én kunnen stoppen**

Het is verstandig (lang) voor het opstellen van zo'n concreet routeplan voor het 'verkoopklaar maken' van de praktijk, een idee te vormen wanneer u sowieso zou willen stoppen met de praktijk. Bij dat idee is niet alleen van belang wanneer u *wilt* stoppen, maar zeker ook wanneer u dat *kunt*. Het willen gaat onder meer over de persoonlijke ambities van de zorgverlener en die van de directe omgeving. Welke plannen zijn er voor de periode na de overdracht? Wat is daarvoor nodig? Het kunnen gaat onder meer over wat er financieel is opgebouwd. En natuurlijk ook over de periodieke lasten na de overdracht en wat de plannen voor de toekomst kosten.

## **Memorandum en waarde**

De vraag of de praktijk überhaupt overdraagbaar is, komt al snel aan bod. Bij een bevestigend antwoord - helaas is dat niet altijd aan de orde - is het op een gegeven moment zaak om een schriftelijke presentatie van de



praktijk op te stellen. Een praktijkmemorandum noemt men dat ook wel. Dat moet een goed beeld van de praktijk geven. Het vormt een belangrijke basis voor de overdracht. Zorg voor goede ondersteuning, bijvoorbeeld een ervaren adviseur om een sterk memorandum op te stellen. De waardebepaling, ook zo'n ding: welke waarde heeft de praktijk? Hoe bepaal je dat? En: wat is 'de praktijk' eigenlijk? Zijn dat de patiëntrelaties, de praktijkorganisatie, het pand, de materialen? Of is het de financiële marge die met dit alles wordt gerealiseerd?

#### **Andere aandachtspunten**

Maar er zijn veel meer relevante vragen en aandachtspunten die op basis van een goed overdrachtsplan ingevuld moeten worden. Zo is het bij praktijkoverdracht van belang na te denken over welke overnamekandidaat in aanmerking moet komen. Moet dat een collega zijn? Aan welk profiel moet die voldoen? Of mag het ook een filiaalformule zijn? En als je dan vervolgens kandidaten in het vizier hebt: hoe onderhandel je met hen? En: hoe slaat een uiteindelijke overdracht juridisch neer in een eenduidige overeenkomst? Welke risico's lopen er nog door ná de overdracht? Denk aan een klacht of claim en hoe is dat goed te regelen? En niet te vergeten: het informeren van de patiënten, maar ook andere relaties.

#### **Na de overdracht**

Vooraf (vooral hardop) goed nadenken over de periode ná de overdracht blijkt, zeker in geval van pensionering, geen overbodige luxe, zo leert de ervaring. Na jaren vol aan de bak vanuit een heldere rol is het soms best even wennen in een heel nieuw paradigma.

#### **Tien stappenplan**

Bovengenoemde aandachtspunten zijn allemaal onderdeel van 'Praktijkoverdracht in tien stappen' (zie bijgaand figuur). Het spreekt voor zich dat iedere stap weer bestaat uit meerdere aandachtspunten. Wilt u hier meer over weten of wilt u zelf aan de slag, kijk dan op [vaa.nl/praktijk/overdragen](http://vaa.nl/praktijk/overdragen).

## Praktijkoverdracht in tien stappen

- 1 Bepalen datum
- 2 Inventariseren eigen plaatje
- 3 Starten met stoppen
- 4 Opstellen memorandum
- 5 Bepalen waarde
- 6 Zoeken opvolger
- 7 Onderhandelen
- 8 Overdragen
- 9 Informeren relaties
- 10 Invullen tijd na overdracht



De stem en steun van zorgverleners

### PRAKTIJKSTART

Bij het starten van een nieuwe – of overnemen van een bestaande – praktijk is een 'goede aanloop' minimaal zo belangrijk. Meer daarover, inclusief een tienstappenplan, kunt u verwachten in het volgende nummer van MedischOndernemen (nr. 2 2021).