

Workshop Van Lanschot Healthcare



Over Van Lanschot Bankiers

- Oudste onafhankelijke bank van Nederland (1737)
- Gericht op opbouw/behoud vermogen klanten
- Ruim € 56 miljard aan toevertrouwd vermogen
- 34 kantoren in Nederland, België en Zwitserland

Gespecialiseerde Wealth Manager

- Business Professionals en Executives
- Verenigingen en Stichtingen
- Healthcare
- DGA

Healthcare voor zorgprofessionals die van hun beroep hun bedrijf hebben gemaakt

- Tandartsen en orthodontisten
- Medisch Specialisten
- Dierenartsen
- Apothekers
- Eerstelijns Zorg

Team Mondzorg

- Gerichte focus op tandartsen/orthodontisten
- Landelijk vanuit 1 kantoor
- Samenwerking met vertrouwde (praktijk)adviseurs en accountants
- Uniek netwerk, waaronder NMT, ANT en NVvO
- Voor de ondernemer en zijn onderneming
- Neemt actief deel aan maatschappelijke discussie

Meer informatie op www.vanlanschot.nl/healthcare



Kredietcrisis (1)

- Veel slechte hypotheeken in USA rond 2007 - subprimes
- Faillissement Lehman Brothers in 2008 door escalatie van problemen
- Emergency Economic Stabilization Act in 2008 \$700 miljard (Bailout Plan)
- In oktober 2008 grootste daling van de Dow ooit met ruim 18%
- Nationalisatie Fortis ivm herfinanciering ABN AMRO – totaal ca. € 30 mld
- Kapitaalinjectie ING, Aegon en SNS Reaal - totaal ca. € 13 miljard

Kredietcrisis (2)

- Maatregelen USA
- US overheid en Fed gaan economie stimuleren
- Hoe?

Renteverlaging van 6% naar 1%
Versoepeling kredietverlening
Opkoopprogramma obligaties

Kredietcrisis (3)

- Maatregelen ECB
- Noodfonds € 750 miljard
- ECB verlaagt rente
- Steun Portugal/Ierland/Griekenland/Cyprus
- ECB koopt Italiaanse en Spaanse obligaties
- ECB president belooft alles te doen om euro te behouden
- Begrotingsregels flexibeler

Kredietcrisis (4)

- Na 5 jaar erwtenschieten in 2015 het roer radicaal om
- Opkoopprogramma obligaties t.w. € 1.140 miljard mede om kredietverlening te verruimen
- Nederlandse banken zijn over liquide en zullen waarschijnlijk geen gebruik maken van opkoopprogramma
- Euro op laagste niveau sinds 2005

Banken hebben uiteindelijk vertrouwen verloren

Hoe winnen we dat terug?

“NEF: Schoonmakers nuttiger dan bankiers”

Onderzoek VODW Marketing en MarketResponse

5 punten:

1. Zoek actief dialoog met klanten
2. Maak producten en dienstverlening eenvoudig
3. Investeer in Empowerment van klanten
4. Wees bescheiden
5. Maak van de klant de belangrijkste KPI



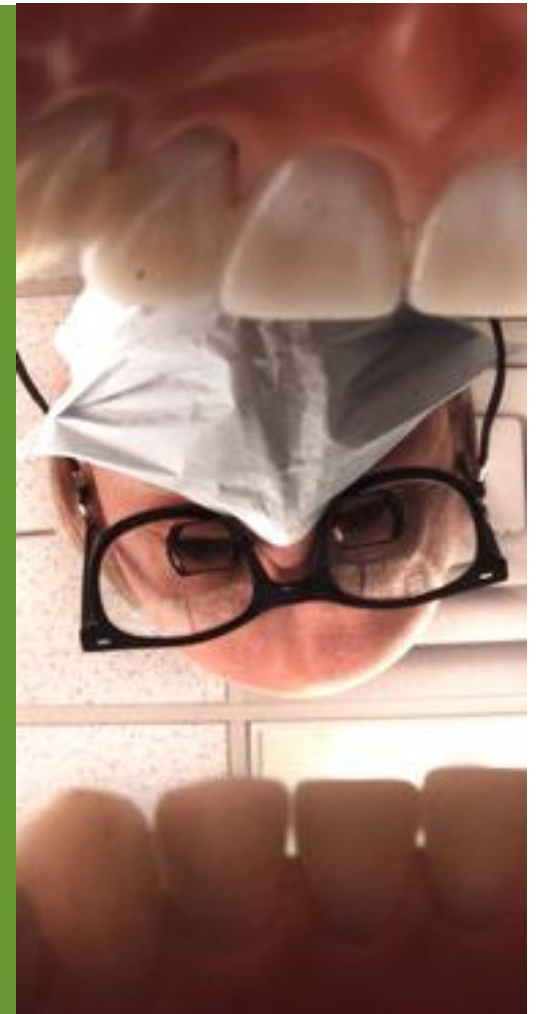
Tandartsen – in het voordeel

Wel steeds meer debat...

“Schippers: Tandarts moet goedkoper”
“Trouw: 7,7 miljoen euro te veel gedeclareerd”
“Publiek: hoge rekeningen”

Imago-experts in NT:

1. Bejegening: neem de tijd, toon belangstelling
2. Financiën: transparantie en eenvoud
3. Uitleggen 'wat' en 'waarom'
4. Kwetsbare opstelling
5. Preventie en kwaliteit van leven patiënt centraal



Mondzorg onderwerp van maatschappelijke discussie

"Verzekeraars geven tandartsen de schuld"

"Alleen concurrentie op kwaliteit helpt"

"De staat wil verder bezuinigen op de zorg"

"Megafraude in de zorg"

"Publiekrechtelijk verantwoording afleggen over de resultaten is de enige manier om goede geneeskunde te krijgen"

"Waarschuwing voor dure tandarts"

"Tandartsen versturen spooknota's"

"Ondernemerschap betekent perverse prikkel op verrichtingen"

"Betaalbare zorg vereist verandering"

"Gevoel van wantrouwen bij verzekeraars en politiek"



Crisis ging ook zorg niet onopgemerkt voorbij

Patiënten stellen bezoek uit

- Niet naar een GGZ-instelling (bijv. een psycholoog)
- Niet naar een aanbevolen eerstelijns zorgverlener
- Medicijnen niet afhalen
- Geen lab-onderzoek
- Geen aanvullend onderzoek (bijv. röntgenfoto's)

Effecten zorgelijk

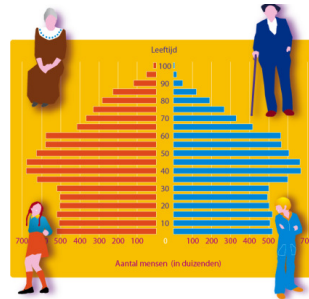
- Kosten zorg voor chronisch zieken
- Gezondheid gaat sneller achteruit
- In aantal gevallen zelf onherstelbaar
- Kosten zorg per saldo hoger?



Mondzorg is aan flink aantal veranderingen onderhevig

Zorgbehoefte neemt toe

- Vergrijzing zet versneld door
- Ouderen steeds ouder
- Groeiende groep oudere allochtonen



Grotere verschillen in gezondheid

- Over het algemeen verbetert de gebitsgezondheid. Bij bepaalde groepen neemt het aantal gebitsziekten echter toe, zoals allochtonen en ouderen

Patiënten is kritischer

- Meer informatie beschikbaar
- Transparante vergelijking zorgaanbieders
- Patiënt meer kostenbewust



Ondernemerschap ter discussie

- Zorgakkoord moet € 1 mld. opleveren
- Concurrentie neemt toe
- Onzekerheid over (toekomstige) prijsvorming

Wij zijn optimistisch - mondzorg is relevant...

Aan de tandarts wordt meer uitgegeven dan de huisarts

€ 3 miljard op totale zorguitgaven van ca. € 90 miljard

Tandarts meest bezochte zorgverlener, na de huisarts

37 miljoen bezoeken per jaar; gemiddeld 150 patiënten per week; 8 op de 10

Tandartsen blijven economisch relevant

0,35% beroepsbevolking (30.000 mensen) verantwoordelijk voor 0,5% BBP, ca. € 80 p. bezoek, Fa-med: gemiddelde omzet p.p.p.jr. ca € 185

... en 'financials' nog steeds op orde

Forse winstcapaciteit solopraktijken met 1 stoel

Oudere tandarts met groot patiëntenbestand
Beperkte kosten en investeringen

Solopraktijk met meerdere stoelen efficiënter

Inkoopkostenvoordelen, uitgebreider dienstenpallet
Bedrijfskostenniveau hoger. Opbrengst per patiënt aanzienlijk hoger

Omzetindicaties (circa)

Dagomzet tandartseigenaar € 1.750,--
Solopraktijk obv 2 stoelen € 400/m tot € 550/m
Meerstoelen obv 3 stoelen € 600/m tot € 750/m
Meerstoelen obv 10 stoelen € 3,0 mln. tot € 3,5 mln.



Aanbod van tandheelkunde biedt u kansen

- 44% van de tandartsen is > 50 jaar; meesten blijven langer doorwerken
- Komende 10 jaar staken 2.200 praktijkeigenaren; opkopen partij actief
- Focus binnen opleiding ligt sinds verlenging van de opleiding meer op wetenschappelijk en inhoudelijke versterking
- Feminisering van het beroep neemt toe, nu ca. 35%
- Gebieden met weinig tandartsen of veel oudere tandartsen: Friesland, Drenthe en Holland-Noord. In Regio Oost en IJsselland is de tandartsendichtheid het laagst. Gemiddeld 2.580 inwoners/patiënten op 1 fte tandarts

Wij zijn optimistisch over de toekomst

- Leefomstandigheden hebben grote invloed op het voorkomen van gebitsziekten, de preventie van ziekten en de vraag naar zorg
- Mogelijkheden voor het verlenen van mondzorg zijn uitgebreid door toegenomen welvaart en verschillende behandeltechnieken
- Meer vraag naar 'cosmetische' behandelingen, daarnaast langduriger behandelen doordat natuurlijke elementen vaker en langer behouden blijven
- Door meer intensievere onderhoudszorg stijgt automatisch de behoefte aan parodontologie, implantologie, endodontologie en kroon- en brugwerk

Ruimte voor de *ondernemende* tandarts

Praktijken specialiseren

- Tandartsen voeren steeds complexere behandelingen uit

Samenwerken aan de "achterkant"

- Gezamenlijke inkoop met collega praktijkhouders
- Samenwerkingsverbanden

Trends

- Avond & weekendopenstelling
- Uitbreiden maatschap
- Toevoeging differentiaties
- Vrijdagmiddag minder 'heilig' (28%)

Ons geloof in een ondernemende tandarts

- Is het boegbeeld van de praktijk en bindt patiënten (technisch en communicatief vaardig tandarts, goede voorbeeld)
- Zorgt voor een strakke organisatie en planning
- Taakdelegatie op het gebied van preventie
- Weet wat zijn kostprijs per kamer is
- Zorgt voor een goede uitstraling van de praktijk: o.a .website, interieur, service niveau / secretariaat
- Bedrijft marketing (klanttevredenheid, print, internet)
- Koopt slim in (collectieven)
- Heeft specialismen in huis

Een goed onderbouwd ondernemingsplan biedt u *guidance*

- Introductie op het plan
- Marktbewerkingsplan, concurrentieanalyse, internet, programmatuur zoals ZorgSom
- Gedetailleerd investeringsplan (pand, verbouwing, apparatuur, goodwill)
- (Meerjaren) Prognose W&V-rekening (plus onderbouwing)
- Balans jaar 1 (begin én eind) + meerjarenprognose
- Cijfers over te nemen praktijk (historie van 3 jaren)
- Aangifte IB (o.a. inzicht in privé financiën en vermogen)

Een eigen – of volgende – tandartspraktijk

- Start als eenmanszaak (maakt financierbaarheid aannemelijker);
- Bij opstart is agenda niet direct 5 dagen per week gevuld, dus nog elders actief als tandarts;
- Afspraken maken omtrent afbouw met de praktijk waar u nu werkt;
- BV niet vanzelfsprekend, afhankelijk van aansprakelijkheid en winstgevendheid;
- Loop een paar dagen mee in de praktijk;
- Bekijk zelf de agenda en doe onderzoek naar het aantal C11 patiënten;
- Hoe ziet het personeelsbestand eruit, zijn er langdurig zieken;
- Onderzoek hoeveel je moet investeren de komende jaren;
- Huren met dakpanconstructie bijv. 5 jaar met eenzijdige optie van 5 jaar;
- Houd de vaste kosten laag, denk aan inkoop, huurcontract.

Uitgangspunten bij financiering praktijk

- Pand (25 jaar)
- Verbouwing (10 jaar)
- Inrichting (5 tot 7 jaar)
- Goodwill (10 jaar)
- Rekening courant (tot wederopzegging)



Goodwill is de uitkomst van vraag en aanbod, maar let goed op!

- Opbrengsten van de praktijk te normaliseren; uitgaan van een lichte daling tbv de goodwillberekening is niet gek
- Lonen en salarissen, sociale lasten en pensioenkosten alsook pensioenlasten te corrigeren voor inkomen van huidige praktijkeigenaar
- Let goed op afschrijvingen bij overname van het pand en nieuwe investeringen
- Let goed op berekening overige bedrijfskosten, vaak maar beperkte daling
- Rentelasten o.b.v. nieuwe financiering (incl. pand)
- Wat is je extra beloning voor het gelopen ondernemersrisico?

Onze verwachtingen van goodwill

- Komende jaren veel stakende tandartsen. Geeft neerwaartse prijsstelling goodwill
- Met name voor praktijken aan huis en de 1 a 2 stoelen praktijk beperkte opbrengst (€ 25 tot € 50 per patiënt)
- Praktijken in de randstad waarschijnlijk minder goodwill opbrengst
- Moderne praktijken vanaf 4 stoelen concept waarschijnlijk opwaartse goodwill (2 a 3x de winst onder aftrek arbeidsbeloning tandarts), mede afhankelijk van rentestand en regio.
- Ketenvorming zet door en geeft opwaartse druk op goodwill indien praktijken voor strategie/expansie relevant zijn



Wij richten ons op de moderne tandartspraktijk

Aanbieders Tandheelkunde

Traditionele tandarts

- Praktijk aan huis
- Eén tandarts, één assistente, één stoel

Moderne Tandartspraktijk

- Tandarts/praktijkeigenaar met één of meerdere tandartspraktijken ("mini keten")
- die zowel alleen op meerdere stoelen kan werken, alsook een
- Groepspraktijk die meerdere differentiaties aanbiedt (al dan niet in maatschapsvorm)

Mondzorg Keten

- waaronder (niet-limitatief):
- Dentconnect
 - Samenwerkende Tandartsen
 - Ivory & Ivory
 - Dental Clinics
 - Kies Mondzorg

Veelvoorkomende vraagstukken

Onderneming

Ontwikkeling in de Zorgmarkt

Fiscale optimalisatie

Ondernemers risico's

Woonhuis

Eigen Inbreng



Vermogensopbouw

Arbeidsongeschiktheid

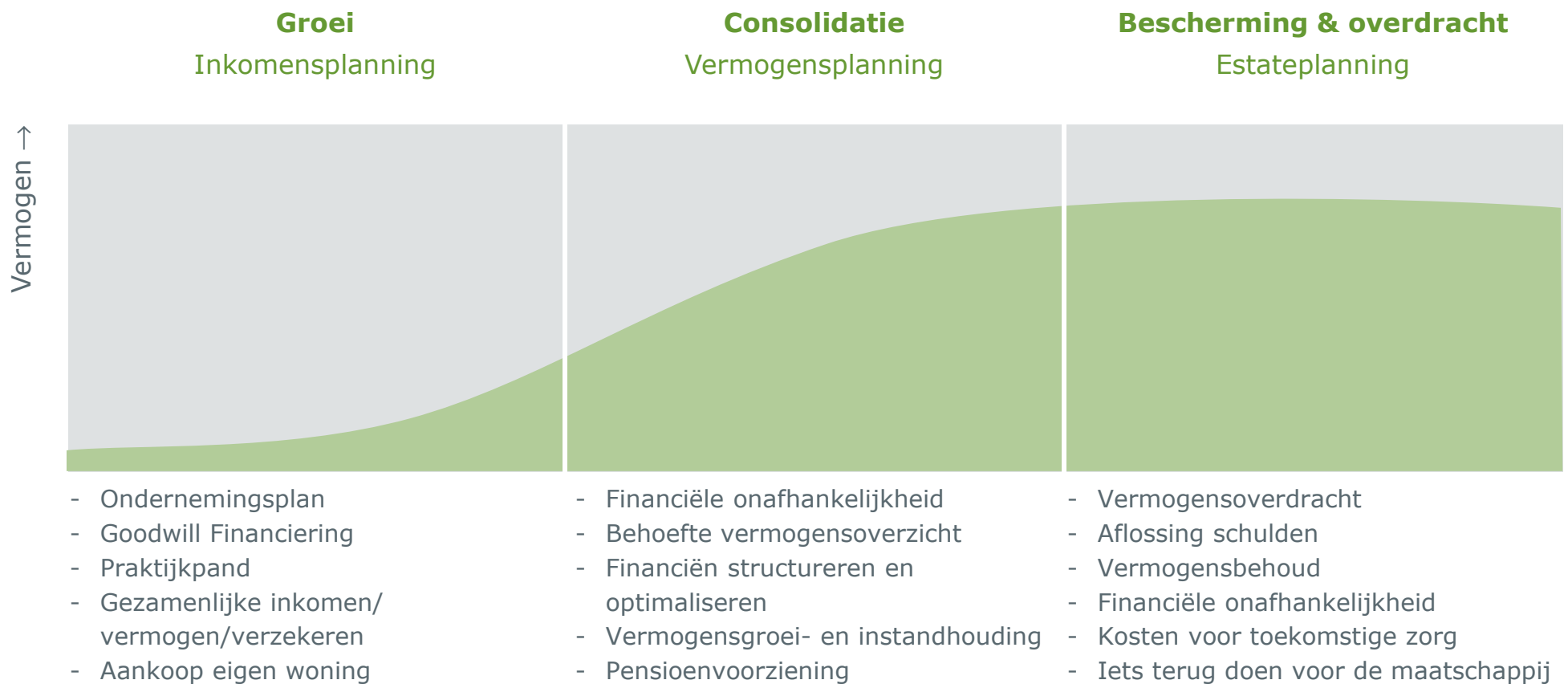
Pensioen

Beleggingen

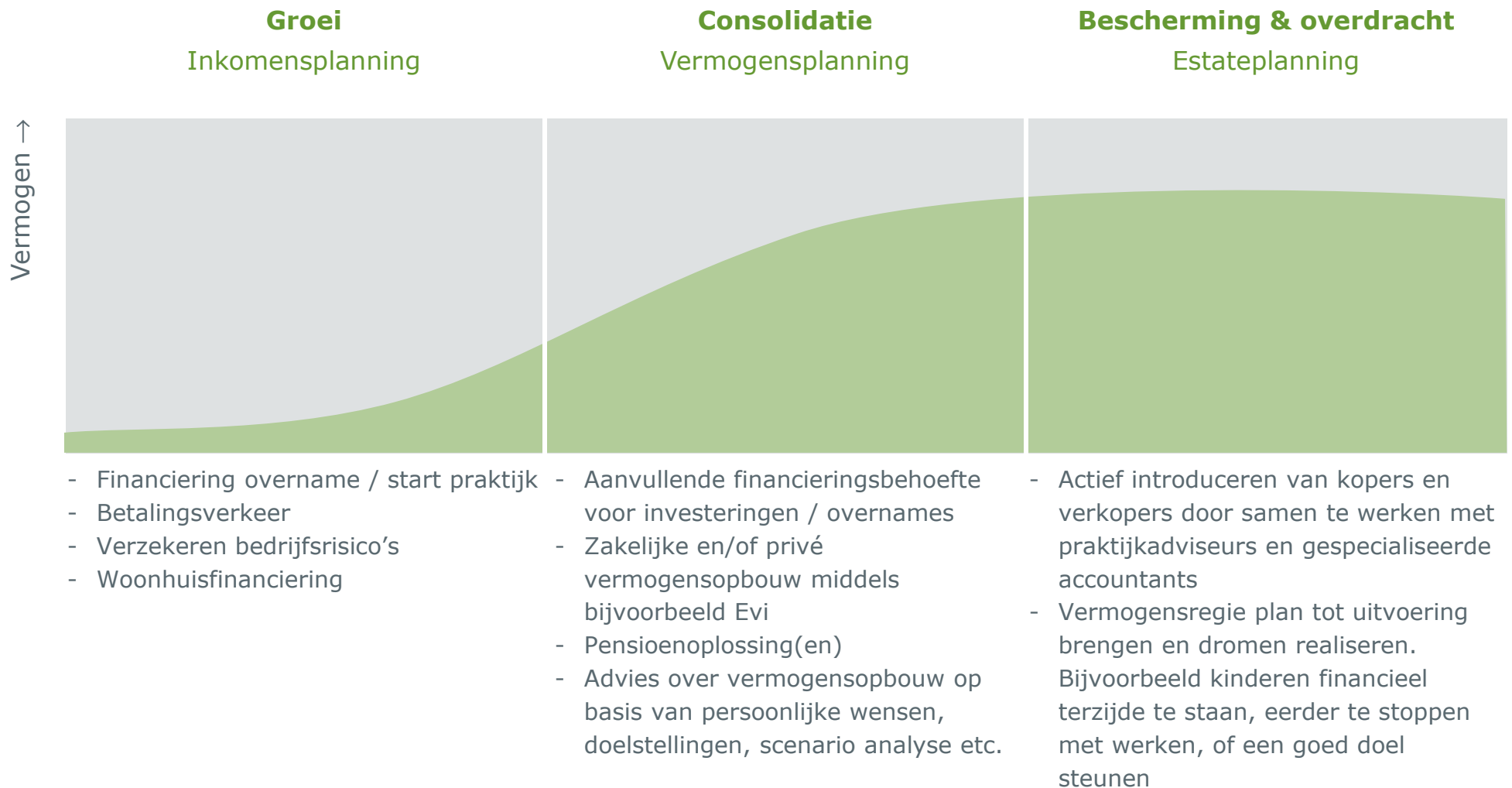
Financieel Onafhankelijk

Uw situatie kent specifieke vraagstukken

Uw vraagstukken

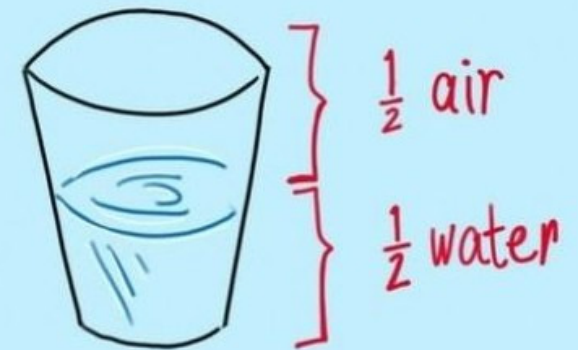


Wij dragen passende oplossingen aan



Alle reden voor optimisme

- Markt groeit
- Vraag groeit
- Jaarlijks onderzoek NMT tevreden klanten



**technically,
the glass is always
full.**



Hans Hensen
E h.hensen@vanlanschot.com
M +31 6 13 23 69 64

Hennie van Toorenborg
E h.vantoorenborg@vanlanschot.com
M +31 6 54 79 38 87

www.vanlanschot.nl/healthcare