

Richard Mastwijk  
30 januari 2015

# KOSTPRIJSONDERZOEK NZA EN WAT NU?

## **KOSTPRIJSONDERZOEK NZA EN WAT NU?, ONDERWERPEN**

- Conclusies van het rapport NZA/Deloitte
- Effecten van de tariefaanpassing voor de praktijk
- Wat te doen voor de toekomst?

## CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE

- De omvang van praktijken neemt toe
  - Honorarium normpraktijk 2010 € 227.017
  - Honorarium normpraktijk 2011 € 464.287
  - Personeelskosten 2010 € 32.633
  - Personeelskosten 2011 € 145.573
  - Aantal punten begroot 2010 44.256
  - Aantal gerealiseerde punten 2011 81.861
- Inschatting is dat de productiviteit reeds verder is toegenomen t.o.v. 2011/2012!

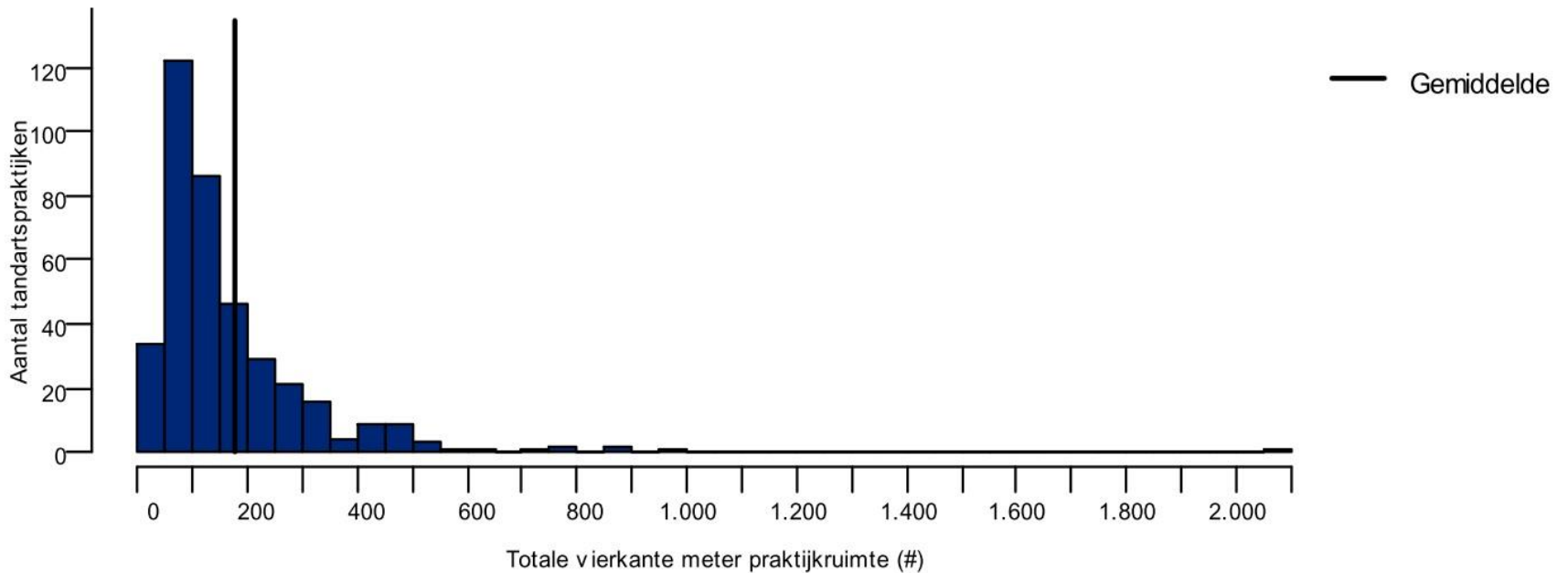
# CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE

Tabel 5.4.3 Gemiddelde maandhuur en WOZ waarde per vierkante meter

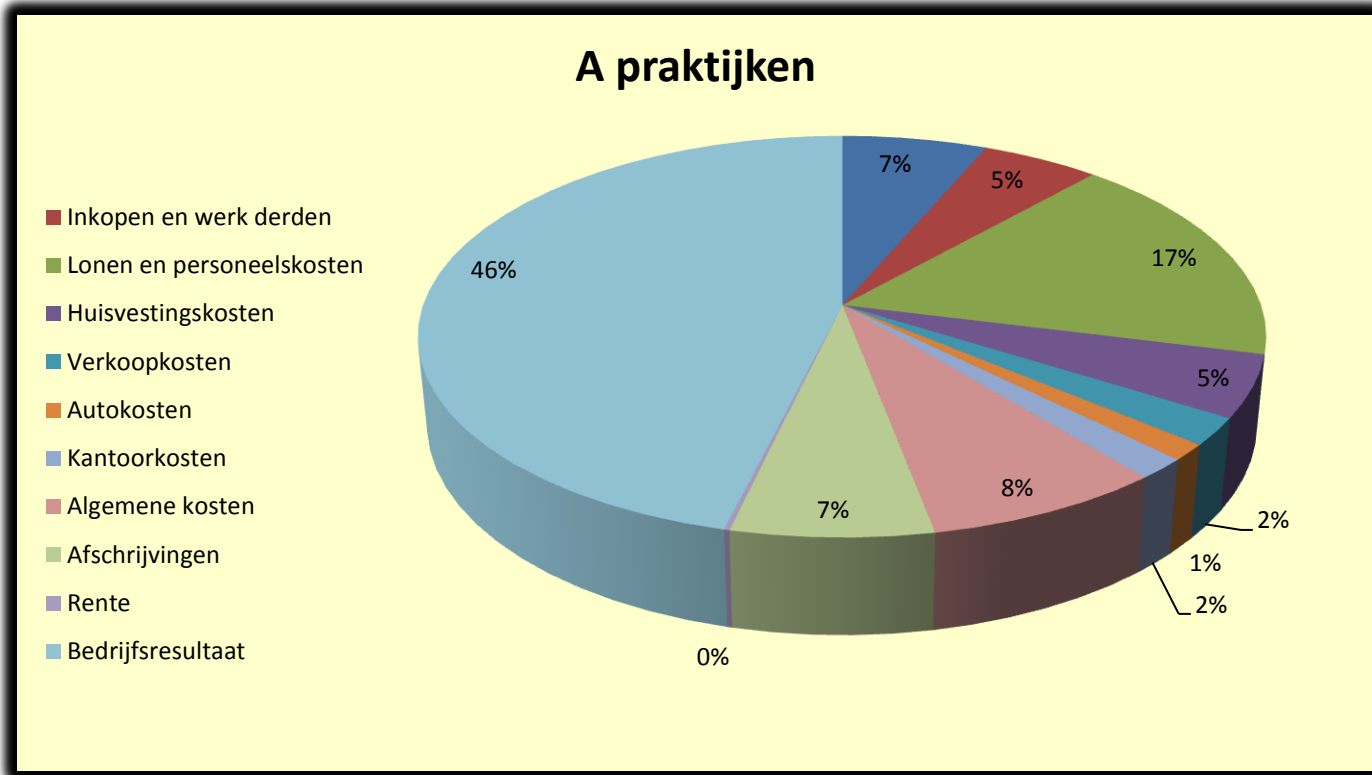
Onderdeel	Bedrag	Aantal vestigingen	Aantal praktijken	Gemiddeld aantal vierkante meter praktijkruimte per vestiging
Huur per vierkante meter 2011	€ 14	178	159	163
Huur per vierkante meter 2012	€ 15	163	145	180
WOZ per vierkante meter	€2.245	245	224	124

# CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE

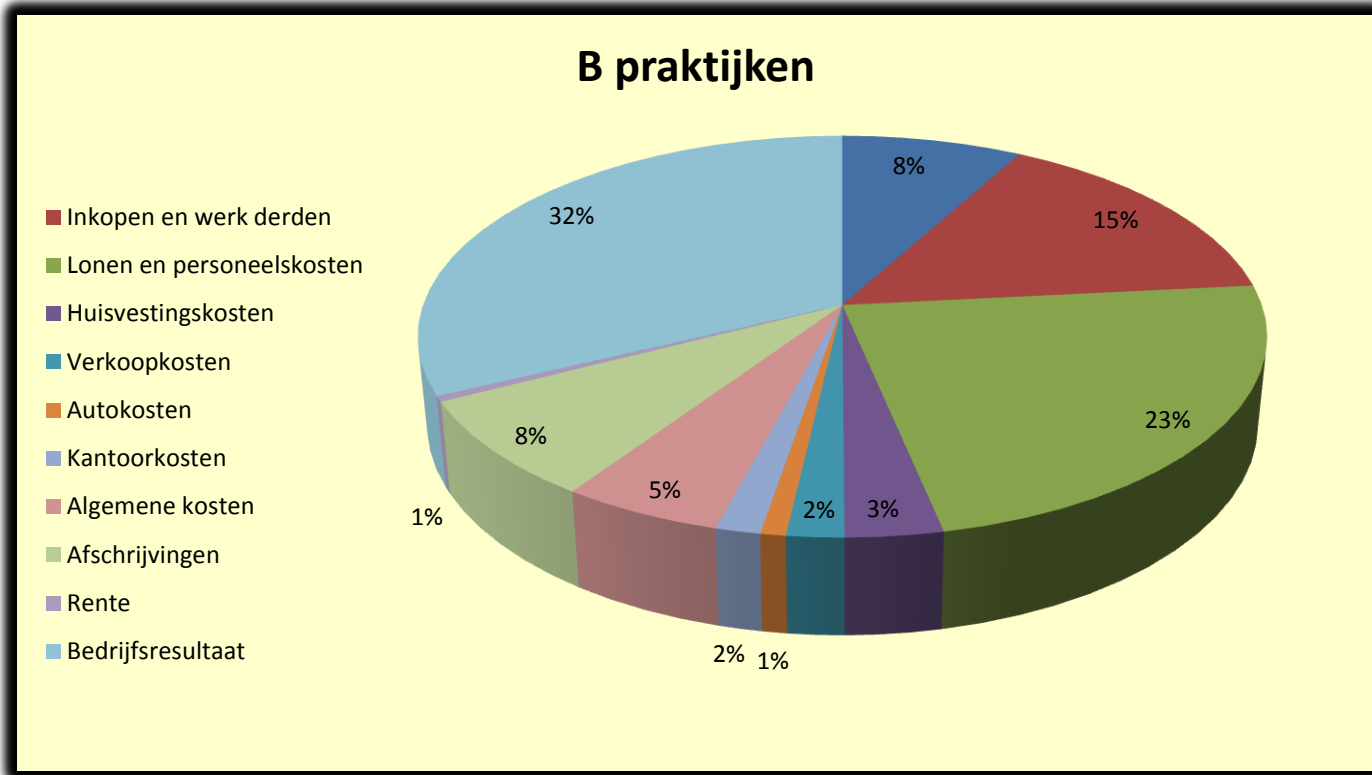
Figuur 5.4.2 Totale vierkante meter praktijkruimte per praktijk



# CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE



# CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE



# CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE

	Solopraktijk Benchmark 2013		Kostenonderzoek 2011 gecorrigeerd		Afwijking %	
	€	€	€	€		
Totale omzet		373.120	112,4%	545.669	116,5%	-31,6%
Af: omzet, techniek		<u>41.043</u>	12,4%	<u>77.132</u>	16,5%	-46,8%
Omzet, honorarium		332.077	100,0%	468.537	100,0%	
Materiaalkosten	26.566		8,0%	38.415	8,2%	-30,8%
Lonen en sociale lasten	59.774		18,0%	145.573	31,1%	-58,9%
Huisvestingskosten	16.604		5,0%	27.226	5,8%	-39,0%
Verkoopkosten	8.302		2,5%	5.006	1,1%	65,8%
Autokosten	3.321		1,0%		0,0%	
Kantoorkosten	4.981		1,5%		0,0%	
Overige algemene kosten	<u>26.566</u>		8,0%	<u>38.269</u>	8,2%	-30,6%
Ebitda		<u>146.114</u>	44,0%	<u>254.489</u>	54,3%	
		185.963		214.048		
Afschrijvingen	19.925		6,0%	33.105	7,1%	-39,8%
Rente	<u>4.981</u>		1,5%	8.389	1,8%	-40,6%
		<u>24.906</u>	7,5%	<u>41.494</u>	8,9%	
Bedrijfsresultaat		<u><u>161.057</u></u>	48,5%	<u><u>172.554</u></u>	36,8%	-6,7%
Uitkomst bij aantal FTE				1,10		
Gerelateerd aan 1 FTE				<u><u>156.867</u></u>		2,7%



# CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE

	Meerstoelenpraktijk Benchmark 2013		Kostenonderzoek 2011 gecorrigeerd		Afwijking %	
	€	€	€	€		
Omzet praktijkhouder en assistentie		476.107	67,4%	545.669	116,5%	45,4%
Omzet tandarts-medewerker		317.404	44,9%		0,0%	
Af: omzet, techniek		87.286	12,4%	77.132	100,0%	13,2%
Omzet, honorarium		706.225	100,0%	468.537	8,2%	
Materiaalkosten	56.498		8,0%	38.415	31,1%	47,1%
Beloning tandarts-medewerker	127.120				5,8%	
Lonen en sociale lasten	162.432		23,0%	145.573	1,1%	98,9%
Huisvestingskosten	22.599		3,2%	27.226	0,0%	-17,0%
Verkoopkosten	14.124		2,0%	5.006	0,0%	182,2%
Autokosten	5.650		0,8%		8,2%	
Kantoorkosten	9.887		1,4%		54,3%	
Overige algemene kosten	37.995		5,4%	38.269		39,9%
Ebitda		436.306	61,8%	254.489	7,1%	
		269.919		214.048	1,8%	
Afschrijvingen	55.086		7,8%	33.105	8,9%	66,4%
Rente	10.593		1,5%	8.389	36,8%	26,3%
		65.679	9,3%	41.494		
Bedrijfsresultaat		204.240	28,9%	172.554		18,4%
				1,10		
Lagere winst				156.867		

# CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE

	Tandarts- praktijken
Aantal fte-eigenaar (2011 / 2012) *	1,10 / 1,08
Aandeel mondzorg (2011) *	98,42
Arbeidskostencomponent	€ 107.740
<b>A) Inkomensdeel per fte</b>	<b>€ 106.037</b>
Praktijkkosten	€ 416.056
Schoning praktijkkosten **	- € 120.186
Correctie praktijkkosten niet-mondzorg	- € 4.137
Vergoedingskosten REV	+ € 4.509
Praktijkkosten mondzorg	€ 296.242
<b>B) Praktijkkosten mondzorg per fte</b>	<b>€ 269.839</b>
Productie (aantal punten) in 2011	89.871
Aantal punten per fte-eigenaar 2011	81.861
Productie (aantal punten) in 2012	84.007
Aantal punten per fte-eigenaar 2012	77.468
<b>C) Productie per fte</b>	<b>79.664</b>
<b>Puntwaarde per fte-eigenaar (A+B)/C</b>	<b>€ 4,718242</b>
Huidige puntwaarde per fte-eigenaar	€ 5,219416
%-verschil	-9,60%

# CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE

Type praktijk	DEF11	DEF12	DEF13	DEF14	VC15
<b>Tandartspraktijk</b>					
<b>Inkomensdeel</b>	€ 106.037	€ 106.821	€ 109.129	€ 110.438	€ 125.671
<b>Personeelskosten</b>	€ 132.599	€ 136.510	€ 140.114	€ 142.832	€ 143.904
<b>Overige kosten</b>	€ 137.240	€ 140.548	€ 144.596	€ 146.099	€ 147.195
<b>Productie</b>	79.664	79.664	79.664	79.664	79.664
<b>Puntwaarde tandheelkundige zorg</b>	€ 4,71824	€ 4,81871	€ 4,94372	€ 5,01316	€ 5,23158

## CONCLUSIES VAN HET RAPPORT NZA/DELOITTE

- Norminkomen € 127.690 (2015)
- +Kosten van de rekenpraktijk € 291.808
- =Omzet van de normpraktijk € 416.770
- Aantal punten rekenpraktijk 79.664 (2011/2012)
- Resulteert in een puntwaarde, thans € 5,23158
- Prijs verrichting = aantal punten \* de puntwaarde

# EFFECTEN VAN DE TARIEFAANPASSING VOOR DE PRAKTIJK

	Solopraktijk Benchmark 2013		Solopraktijk na korting		
	€	€	€	€	
Totale omzet		373.120	112,4%	373.120	118,9%
Af: Tariefkorting	5,5%	-	0,0%	18.264	5,8%
Omzet, techniek		<u>41.043</u>	12,4%	<u>41.043</u>	13,1%
Omzet, honorarium		332.077	100,0%	313.813	100,0%
Materiaalkosten	26.566		8,0%	26.566	8,5%
Lonen en sociale lasten	59.774		18,0%	59.774	19,0%
Huisvestingskosten	16.604		5,0%	16.604	5,3%
Verkoopkosten	8.302		2,5%	8.302	2,6%
Autokosten	3.321		1,0%	3.321	1,1%
Kantoorkosten	4.981		1,5%	4.981	1,6%
Overige algemene kosten	<u>26.566</u>		8,0%	<u>26.566</u>	8,5%
Ebitda		<u>146.114</u>	44,0%	<u>146.114</u>	46,6%
		185.963		167.699	
Afschrijvingen	19.925		6,0%	19.925	6,3%
Rente	<u>4.981</u>		1,5%	<u>4.981</u>	1,6%
		<u>24.906</u>	7,5%	<u>24.906</u>	7,9%
Bedrijfsresultaat		<u><u>161.057</u></u>	48,5%	<u><u>142.793</u></u>	45,5%
Lagere winst				<u><u>18.264</u></u>	11,3%

# EFFECTEN VAN DE TARIEFAANPASSING VOOR DE PRAKTIJK

	Meerstoelenpraktijk Benchmark 2013		Meerstoelenpraktijk na korting		
	€	€	€	€	
Omzet praktijkhouder en assistentie		476.107	67,4%	476.107	71,3%
Omzet tandarts-medewerker		317.404	44,9%	317.404	47,6%
Af: Tariefkorting	5,5%	-	0,0%	38.842	5,8%
Omzet, techniek		87.286	12,4%	87.286	13,1%
Omzet, honorarium		706.225	100,0%	667.382	100,0%
Materiaalkosten		56.498	8,0%	56.498	8,5%
Beloning tandarts-medewerker	45%	127.120		120.129	
Lonen en sociale lasten		162.432	23,0%	162.432	24,3%
Huisvestingskosten		22.599	3,2%	22.599	3,4%
Verkoopkosten		14.124	2,0%	14.124	2,1%
Autokosten		5.650	0,8%	5.650	0,8%
Kantoorkosten		9.887	1,4%	9.887	1,5%
Overige algemene kosten		37.995	5,4%	37.995	5,7%
Ebitda		436.306	61,8%	429.314	64,3%
		269.919		238.069	
Afschrijvingen		55.086	7,8%	55.086	8,3%
Rente		10.593	1,5%	10.593	1,6%
		65.679	9,3%	65.679	9,8%
Bedrijfsresultaat		204.240	28,9%	172.390	25,8%
Lagere winst				31.851	15,6%

# EFFECTEN VAN DE TARIEFAANPASSING VOOR DE PRAKTIJK

Honorarium	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Praktijkkosten	40,0%	45,0%	50,0%	55,0%	60,0%
Bedrijfsresultaat	60,0%	55,0%	50,0%	45,0%	40,0%

Honorarium	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Tariefkorting	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%
	94,5%	94,5%	94,5%	94,5%	94,5%
Praktijkkosten	40,0%	45,0%	50,0%	55,0%	60,0%
Bedrijfsresultaat	54,5%	49,5%	44,5%	39,5%	34,5%

Daling van de winst in %	9,2%	10,0%	11,0%	12,2%	13,8%
--------------------------	------	-------	-------	-------	-------

Factor	1,7	1,8	2,0	2,2	2,5
--------	-----	-----	-----	-----	-----

# EFFECTEN VAN DE TARIEFAANPASSING VOOR DE PRAKTIJK

Honorarium	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
Kosten tandarts-medewerker	42,0%	42,0%	42,0%	42,0%	42,0%	113.400	113.400	113.400	113.400	113.400
Praktijkkosten	40,0%	45,0%	50,0%	55,0%	60,0%	108.000	121.500	135.000	148.500	162.000
Bedrijfsresultaat	18,0%	13,0%	8,0%	3,0%	-2,0%	48.600	35.100	21.600	8.100	-5.400
Honorarium	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
Tariefkorting	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	14.850	14.850	14.850	14.850	14.850
	94,5%	94,5%	94,5%	94,5%	94,5%	255.150	255.150	255.150	255.150	255.150
Kosten tandarts-medewerker	39,7%	39,7%	39,7%	39,7%	39,7%	107.163	107.163	107.163	107.163	107.163
Praktijkkosten	40,0%	45,0%	50,0%	55,0%	60,0%	108.000	121.500	135.000	148.500	162.000
Bedrijfsresultaat	14,8%	9,8%	4,8%	-0,2%	-5,2%	39.987	26.487	12.987	-513	-14.013
Daling van de winst in %	17,7%	24,5%	39,9%	106,3%	159,5%	17,7%	24,5%	39,9%	106,3%	159,5%
Factor winstdaling/tariefdaling	3,2	4,5	7,3	19,3	29,0	3,2	4,5	7,3	19,3	29,0



# EFFECTEN VAN DE TARIEFAANPASSING VOOR DE PRAKTIJK

## Omzet medewerker als onderdeel van de praktijk

	Tarieven 2014		Tarieven 2015		Tarieven 2015 na correctie percentage	
	€	in %	€	in %	€	in %
Stel omzet tandarts-medewerker, exclusief techniek	270.000	100,0%	270.000	100,0%	270.000	100,0%
Af: tariefdaling	0,00% -	0,0%	5,50% 14.850	5,5%	5,50% 14.850	5,5%
	<u>270.000</u>	100,0%	<u>255.150</u>	94,5%	<u>255.150</u>	94,5%
Stel kosten praktijk	40,00% 108.000	40,0%	40,00% 108.000	40,0%	40,00% 108.000	40,0%
Winst, voor beloning tandarts-medewerker	162.000	60,0%	147.150	54,5%	147.150	54,5%
Beloning tandartsmedeweker	42,00% 113.400	42,0%	42,00% 107.163	39,7%	38,62% 98.550	36,5%
Netto winst	<u>48.600</u>	18,0%	<u>39.987</u>	14,8%	<u>48.600</u>	18,0%
Verlies op omzet tandarts-medewerker			<u>-8.613</u>		<u>-</u>	
Verlaging percentage ter compensatie			<u>-3,38%</u>		<u>0,00%</u>	
Verlaging inkomen tandarts-medewerker nominaal			<u>6.237</u>		<u>14.850</u>	
Verlaging inkomen tandarts-medewerker in procenten			<u>5,5%</u>		<u>13,1%</u>	

## WAT TE DOEN VOOR DE TOEKOMST?

- Kijken naar de kosten van de organisatie
  - Kosten in algemene zin, w.o. inkoop
  - Beloning medewerkers
- Optimalisering van de bezettingsgraad
- Opschalen van de praktijk
- Uitbreiding van patiëntenbestand door actieve werving en/of acquisitie van patiëntenbestanden
- In lijn brengen van de privé-uitgaven met het beschikbare inkomen

## WAT TE DOEN VOOR DE TOEKOMST?

- Kosten in algemene zin, w.o. inkoop
  - Inkoopcombinaties

NB geen wonderen-> 10 % korting op kosten is 0,8% meer winst

  - Efficiëntere administratievoering, data moeten periodiek, per kwartaal, inzichtelijk zijn en gespiegeld aan een benchmark

## WAT TE DOEN VOOR DE TOEKOMST?

- Optimalisering van de bezettingsgraad
  - In beeld brengen van het resultaat bij het gebruik van twee of meer kamers door één behandelaar
  - Bij leegstand van kamers indikken van de openingstijden

## WAT TE DOEN VOOR DE TOEKOMST?

- Opschaling van de praktijk
  - Door een uitbreiding van het aantal uren wordt een lagere kostprijs per uur gerealiseerd
  - Voorkom “kannibalisme” -> als avondspreekuur leidt tot gaten in de dagagenda, resultaat -> hogere kosten met een gelijke omzet, per saldo verlies
  - Differentiatie in beloning van medewerkers -> hoger percentage bij het werken op daluren
  - Bevorderen van taakdelegatie

## WAT TE DOEN VOOR DE TOEKOMST?

- Uitbreiding van patiëntenbestand door actieve werving en/of acquisitie van patiëntenbestanden
  - Flyeren, voorlichting scholen, verpleeginrichtingen, bejaardenzorg
  - Overname van kleinere praktijken binnen het adherentiegebied. Bijvoorbeeld slecht verkoopbare praktijken (te klein en/of aan huis) of achterstand in WIP-richtlijnen

## WAT TE DOEN VOOR DE TOEKOMST?

- In lijn brengen van de privé-uitgaven met het beschikbare inkomen

Begroting besteedbaar inkomen bij realisering van het norminkomen

	€	€
Winst uit onderneming, norminkomen		127.690
Af: hypotheekrente, hypotheek € 500.000	20.000	
aflossing hypotheek	16.667	
pensioenvoorziening	10.000	
arbeidsongeschiktheidverzekering	6.000	
inkomstenbelasting en premie ZVW	29.107	
	<hr/>	81.774
Besteedbaar inkomen		<hr/> <hr/>
		45.916

# VRAGEN?

[richard.mastwijk@van-helder.nl](mailto:richard.mastwijk@van-helder.nl)

[www.van-helder.nl](http://www.van-helder.nl)