

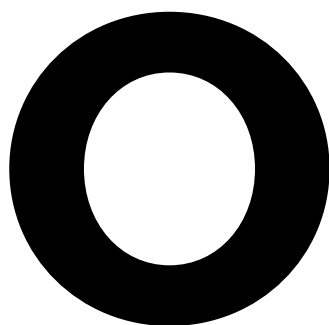
# ‘We gaan dokteren, maar met minder kopzorgen’

In Lexmond nemen twee huisartsen samen met Buurtdokters een huisartsenpraktijk over. Hoe ziet die samenwerking eruit?

Getty Images

**Simone Paauw**  
s.paauw@medischcontact.nl  
@medischcontact

**‘Tijd vind ik belangrijker dan geld’**



Opvallend nieuws twee weken geleden: inwoners van het Utrechtse Lexmond, verenigd in Stichting Dorpsinitiatief Lexmond, zijn zélf op zoek gegaan naar opvolgers voor de huisartsenpraktijk in hun dorp. Dit nadat een eerdere praktijkovername twee jaar geleden niet naar tevredenheid van de bewoners was verlopen. De Lexmonders zochten samenwerking met Buurtdokters, een van de nieuwere commerciële spelers op de huisartsenmarkt, en dat vond twee huisartsen bereid zich in het dorp te vestigen als praktijkhouder.

Volgens RTV Utrecht zochten de dorpsbewoners zelf een deel van het bedrag voor de overnamekosten van de praktijk bij elkaar. Dat zou, volgens het Algemeen Dagblad, gaan om enkele tienduizenden euro's.

## Het businessmodel

Waarnemend huisarts Sophie Brühl is een van de oprichters van Buurtdokters, dat sinds 2020 bestaat. Ze licht het businessmodel achter Buurtdokters desgevraagd graag toe. ‘Tot nu toe heeft Buurtdokters zeven praktijken opgevolgd en naar verwachting eind dit jaar tien – samen ter grootte van ongeveer veertien norm-

praktijken. We richten ons op het overnemen van praktijken van huisartsen die met pensioen gaan en op praktijken waar de praktijkhouder behoefte heeft aan ondersteuning, omdat die “verzuipt”. We starten de ondersteuning direct op, waarbij de praktijkhoudend huisarts blijft en wij ons inkopen. Bij opvolging gaan we eerst op zoek naar huisartsen die zich voor lange tijd willen verbinden aan de praktijk. Pas als we goede kandidaten hebben gevonden, nemen we de praktijk daadwerkelijk over en beginnen we samen een maatschap of een bv. De huisartsen richten zich daarbij vooral op het dokteren, terwijl Buurtdokters alle organisatorische zaken op zich neemt, zoals het personeelsbeleid, de ICT, contractonderhandelingen en administratie. De overnamekosten variëren – afhankelijk van de staat van de praktijk, de jaarlijkse omzet en de goodwill die wordt gevraagd. Het gaat eerder over tienduizenden euro's dan over tonnen. De huisartsen betalen hun deel meestal uit eigen middelen en ons deel financieren we meestal met een lening bij de bank. Soms zijn de overnamekosten relatief laag en vindt een bank een lening niet interessant genoeg. Dan kunnen we bijvoorbeeld crowdfunding inzetten. In Lexmond boden lokale ondernemers Buurtdokters voor het overnamedeel van Buurtzorg een lening aan, tegen een heel gunstige rente. Over de precieze hoogte en de betrokken ondernemers doen we geen mededelingen – ook niet aan de huisartsen zelf. De twee huisartsen hebben hun deel uit eigen middelen betaald.’



### Zekerheid

De winst uit de huisartsenpraktijk wordt gesplitst tussen de betrokken huisartsen en Buurtdokters. Daarin zit het verdienmodel van Buurtdokters, vertelt Brühl. 'Normaal gesproken kent een praktijkhouder zichzelf een vergoeding toe uit de winst van de praktijk – dus na afloop van het jaar. In ons model ontvangt de huisarts direct een vergoeding vergelijkbaar met een waarnemer – dat brengt veel zekerheid. Na aftrek van de andere praktijkkosten, blijft er nog een relatief bescheiden winst over die we verdelen. De bedoeling is dat de praktijkkosten lager uitkomen dan normaal, door efficiënter te werken en veel zaken, zoals praktijkmanagers, met alle huisartsenpraktijken te delen. Er is natuurlijk altijd een transitieperiode nodig, voordat een praktijk volledig in ons model past – de duur daarvan is afhankelijk van wat je in een praktijk aantreft. Inmiddels werkt Buurtdokters met een aantal zz'ers, onder wie drie praktijkmanagers, die voor alle praktijken alle organisatorische zaken regelen. We breiden dat uit als we groeien.'

### Minder kopzorgen

Josine te Kaat en Aldwin den Blaauwen zijn de huisartsen die zich per 1 oktober zullen vestigen in de huisartsenpraktijk in Lexmond. Ze zijn zich ervan bewust dat de samenwerking met Buurtdokters hen persoonlijk uiteindelijk minder winst zal opleveren dan wanneer ze volledig zelfstandig de praktijk zou-

den hebben overgenomen. Te Kaat: 'Financieel leveren we wat in. Maar het belangrijkste is dat ik daarmee tijd koop en minder kopzorgen zal hebben. Het scheelt al op voorhand stress dat ik weet dat we niet alleen voor alle organisatorische zaken staan.' Den Blaauwen: 'Precies. Ik koop hiermee extra tijd voor mezelf. Dat vind ik als vader met jonge kinderen belangrijk. Tijd vind ik belangrijker dan geld. Op dit moment werk ik nog als huisarts in loondienst, ik zit aan de onderkant van de huisartseninkomens. Maar als alles loopt zoals we verwachten, zit ik straks qua inkomsten tussen een waarnemer en een praktijkhouder in. Belangrijk is dat we ons met de leuke dingen kunnen bezighouden: het dokteren. Een eigen huisartsenpraktijk brengt heel veel rompslomp en zorgen met zich mee. Zonder Buurtdokters zou ik hooguit een zeer goed georganiseerde praktijk hebben overgenomen en niet een praktijk waar sprake is van achterstallig onderhoud.' Te Kaat: 'Het is inderdaad geen rijdende trein waar we instappen. De afgelopen twee jaar zijn er veel verschillende waarnemers geweest en dat heeft sporen nagelaten. We willen om de tafel met de apotheek, we willen de praktijk opknappen, de ICT en telefonie moderniseren en we zijn op zoek naar nieuwe assistentes. Kortom, veel werk aan de winkel!'

### Nieuwe stap

Voor zowel Te Kaat als Den Blaauwen is het praktijkhouderschap een nieuwe stap. Te Kaat

werkte tot nu toe als waarnemer en Den Blaauwen in loondienst. Te Kaat: 'Als waarnemer mis ik het langdurige contact met patiënten, de echte levensloopgeneeskunde. Ook kijk ik ernaar uit meer regie te hebben over hoe ik mijn spreekuren invul.' Den Blaauwen: 'Ik werk nu in loondienst bij een groot gezondheidscentrum in een Vinex-wijk, dat onderdeel is van een keten van vijf gezondheidscentra. Dat heeft ook voordelen, maar ik mis het om zelf aan het roer te staan.' Precies die eigen regie, die autonomie, is een toverwoord, zegt Brühl van Buurtdokters. 'Voordat ik Buurtdokters oprichtte, heb ik met veel huisartsen gesproken over wat zij belangrijk zouden vinden bij het overnemen van een huisartsenpraktijk. Daaruit bleek dat iedereen een grote mate van eigen regie over de praktijkvoering wenst en dat niet van bovenaf opgelegd wil krijgen. Dat maakt het praktijkhouderschap aantrekkelijk. Maar tegelijkertijd hebben veel jonge huisartsen behoefte aan vrijheid en flexibiliteit. Het idee dat ze geregeerd worden door hun eigen praktijk, boezemt ze angst in – dat ze nooit meer een dag vrij kunnen nemen, een lange reis kunnen maken of tijd zullen hebben voor hun gezin. Wij geloven echter in praktijkhouderschap voor de continuïteit van zorg.'

### Argusogen

Commerciële spelers op de huisartsenmarkt lijken de laatste jaren als paddenstoelen uit de grond te schieten. Ze spelen in op een markt waarin het oudere huisartsen vaak veel moeite kost opvolging te vinden en hebben de reputatie snel veel praktijken over te nemen, maar niet altijd kwalitatief goede zorg te leveren. Brühl: 'Door dit soort ontwikkelingen worden wij in eerste instantie ook vaak met argusogen bekeken. Dat begrijp ik, want er zijn spelers die het meer om het geld te doen lijkt dan om goede zorg. Wij zijn natuurlijk óók een commerciële organisatie, maar we hebben de kwaliteit van zorg hoog in het vaandel staan. Het gaat niet alleen om geld verdienen.' ●



→ Meer over dit onderwerp vindt u bij dit artikel op [medischcontact.nl/artikelen](https://medischcontact.nl/artikelen).