

Uw dierenartsenpraktijk verkopen aan een keten

Welke keuzes maakt u?

Zoals u waarschijnlijk niet is ontgaan zijn sinds 2015 in Nederland partijen actief die dierenartsenpraktijken opkopen en zo een landelijke keten vormen. De grootste spelers zijn Evidensia en Anicura uit Zweden, CVS uit het Verenigd Koninkrijk en het Nederlandse DGN (Dierenartsen Groep Nederland). Iedere keten heeft zijn eigen visie en missie en plaatst zich op een eigen manier in de markt.

TEKST PIETER STEENHUIZEN, VAN LANSCHOT BANKIERS

Doet u er verstandig aan om u aan te sluiten? Dat hangt van veel factoren af. Wij geloven dat er voldoende ruimte in de markt is voor ketens én zelfstandige praktijken. Besluit u ertoe uw praktijk te verkopen? Houd dan ook rekening met de volgende aandachtspunten.

Zoek de partij die bij u past en stel de juiste vragen

Zoals:

- Wat wordt overgenomen en tegen welke prijs;
- Wat zijn de korte en lange termijn doelstellingen van de keten;
- Welke verwachtingen hebben zij van u en uw praktijk;
- In hoeverre blijft u 'zelfstandig' en behoudt u de zeggenschap binnen de praktijk;
- Aan wie gaat u rapporteren binnen de keten na de overname?

Denk aan de lopende afspraken met uw bank

Wanneer u uw onderneming verkoopt, heeft dat mogelijk gevolgen voor de afspraken die u met uw bank heeft gemaakt ten aanzien van de uitstaande bancaire faciliteiten zoals

hypothecaire financieringen, middellange leningen en werkkapitaal financieringen. Indien bestaande kredietfaciliteiten en/of rekeningen worden overgenomen door de koper, heeft u hiervoor toestemming nodig van de bank. De bank zal dit zorgvuldig willen beoordelen.

.....

Vraag vroegtijdig boeterentes op bij uw bank

.....

Vindt overname 'debt-free' plaats dan betaalt u mogelijk boeterente in verband met vervroegd aflossen van de leningen. Deze boeterente kan in de huidige rente-omgeving flink oplopen en daardoor zorgen dat de 'netto' overeengekomen verkoopprijs lager uitvalt. Vraag daarom vroegtijdig de boeterentes op bij uw bank en maak hier mogelijk afspraken over met de koper. Besluit u (noodgedwongen) de panden te verhuren, wees er dan van bewust

dat banken anders aankijken tegen verhuurd onroerend goed wat kan leiden tot nieuwe afspraken ten aanzien van de leningen die hierop rusten. Denk aan een verplichte aflossing om het leningbedrag te verlagen, een hogere periodieke aflossing en/of een verkorting looptijd van de lening aansluitend bij de looptijd van het huurcontract. Dit maakt verhuur wellicht flink minder rendabel.

Schakel juridische expertise in voor de onderhandelingen

Het is belangrijk te zorgen voor een goed overzicht en begrip van de afspraken. Laat de afspraken goed vastleggen, zoals u het wilt. Ten aanzien van de verkoop nu maar ook ten aanzien van de periode dat u in de praktijk werkzaam blijft. Maak afspraken wie de bijkomende kosten voor zijn rekening neemt. Denk aan taxatiekosten, kosten koper, overdrachtsbelasting et cetera en heb voldoende aandacht voor de overeengekomen overnamesom. Wat ontvangt u bij overdracht en wat in de toekomst tegen welke voorwaarden? Ook is het verstandig na te gaan of er een verplichting is om te herinvesteren en wat de risico's hiervan zijn.

Bepaal wat u wilt gaan doen met uw onroerend goed

Gaat u (het) praktijkpand(en) verkopen? Bedenk dan wat de gevolgen zijn voor de waarde van uw eigen woning (daar waar sprake is van een woon-praktijkpand). Indien u het praktijkpand(en) gaat verhuren dan raden wij u aan aandacht te besteden aan de duur van het huurcontract en afspraken over onderhoud pand en noodzakelijke verbouwingen in de toekomst. Bij verhuur van het praktijkpand kan sprake zijn van een fiscaal fictieve vervreemding waarover belasting moet worden afgedragen.

Regel de overgang van zelfstandige naar werken 'in dienst van'

In veel gevallen blijft u als ondernemer actief betrokken bij de praktijk. Meestal in loondienst, echter kunnen ook afspraken worden gemaakt om met een managementovereenkomst te werken. Dit heeft zowel fiscale gevolgen als gevolgen voor de voorzieningen bij onder andere werkloosheid en arbeidsongeschiktheid. Afhankelijk van uw keuze kunnen de aftrekposten die u had als ondernemer, komen te vervallen en de voorzieningen voor werkloosheid en arbeidsongeschiktheid wijzigen.

Wees bewust dat keuzes kunnen worden gemaakt tussen een hogere koopsom en lagere arbeidsbeloning en andersom. Schakel expertise in om te bepalen wat voor u het meest passend en voordelig is.

Zorg dat u regie houdt over uw eigen vermogen

Het is verstandig nu al een goed beeld te krijgen van wat er na verkoop netto overblijft van de koopsom na aflossingen, belastingbetalingen en verplichte herinvesteringen. Maak de afweging of dit voor u opweegt om toekomstige winsten daarvoor in te ruilen. Denk na over wat uw wensen en doelstellingen zijn met betrekking tot het vrijgekomen vermogen. Wat is

uw huidige pensioensituatie en wat verwacht u nodig te hebben bij goede gezondheid en voor goede zorg op latere leeftijd? Toets de haalbaarheid daarvan, rekening houdend met vermogen dat u nu ontvangt en mag verwachten in de toekomst. ●

Pieter Steenhuizen werkt als teammanager en bankier bij de afdeling Healthcare van Van Lanschot Bankiers. Hij richt zich met zijn team op de ondernemende dierenarts. In zijn functie spreekt Pieter ondernemende dierenartsen en stakeholders. Zo is hij betrokken geweest bij verschillende praktijkovernames door ketens.



Uw praktijk nu verkopen, verstandig? Wij helpen u met de afwegingen!

Speciaal voor dierenartsen organiseert Van Lanschot Healthcare het seminar 'Ketenvorming in de veterinaire branche, goed voorbereid richting verkoop'. Dit doen we samen met DeZ.orgaccountants.

Op donderdagavond 12 en dinsdagavond 17 januari 2017 delen wij graag onze visie op het veterinaire landschap met u. Ook bespreken we de factoren die belangrijk zijn bij verkoop. En geven wij u enkele financiële handvatten voor bij de voorbereiding.

Wilt u zich aanmelden? Neem contact op met Pieter Steenhuizen, 06 51 40 04 31 of p.steenhuizen@wanlanschot.com.

