

accountenz,
breda



Medische zorg
Nieuwsbrief

Bavel, 23 november 2017

Interessante trends en ontwikkelingen in uw branche? In samenwerking met onze kennispartners willen wij u hiervan graag op de hoogte houden.

Wat leest u in deze branchenieuwsbrief?

1. De actuele branchecijfers
2. Trends en ontwikkelingen: 'Genoeg uitdagingen voor de tandarts! Hoe gaat u daarmee om?'
3. Tips voor u

Heeft u vragen ?

Wij informeren en adviseren u graag over deze en andere gebieden. Dus heeft u naar aanleiding van deze special vragen: neem gerust contact met ons op. Vraag naar één van onze relatiebeheerders op het nummer 0161-431599.

U treft u ook meer informatie aan op onze website: www.accountenzbreda.nl

Met vriendelijke groet,

accountenz, breda

Marcel Aarts
vennoot

Hoewel bij de samenstelling van deze uitgave de uiterste zorg is nagestreefd, wordt geen aansprakelijkheid aanvaard voor onvolledigheden of onjuistheden. Vanwege het brede en algemene karakter van de nieuwsbrief, is deze niet bedoeld om alle informatie te verschaffen die noodzakelijk is voor het nemen van financiële beslissingen. Dit is een uitgave van de SRA waarbij ons kantoor is aangesloten. Verschijningsdatum: november 2017.

Medische zorg voorziet stevige omzetgroei in 2018

Branche zet vooral in op efficiënter werken en samenwerken



Zorgondernemingen zijn uitgesproken positief voor het komende jaar. Zij verwachten een omzetstijging met zo'n 11 procent en een winsttoename van 5 procent voor 2018. De medische zorg heeft haar financiële positie verder versterkt en wil volgend jaar ook weer meer gaan investeren. De branche ziet verder mogelijkheden in samenwerken en efficiënter werken. Overheidsmaatregelen en het gebrek aan gekwalificeerd personeel worden door de medische zorg als belangrijke uitdagingen gezien voor het komend jaar. Dit blijkt uit het nieuwe SRA-rapport '2018 in Zicht, de verwachtingen van Nederlandse ondernemingen'.

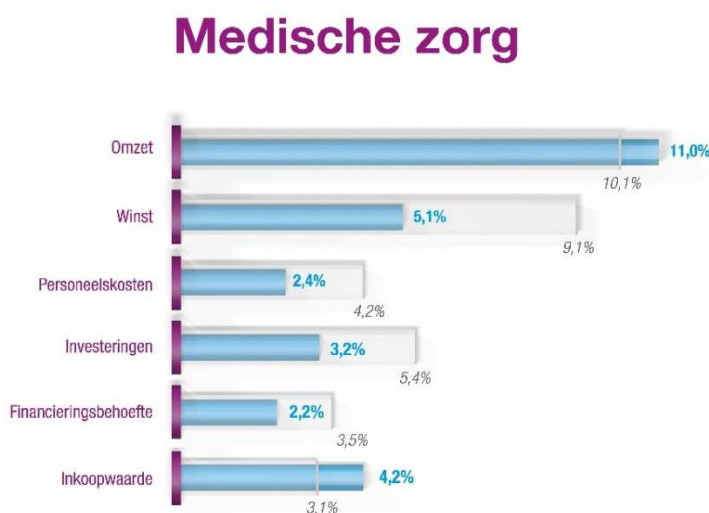
Zeer gunstige omzetontwikkeling in het vizier

Zorgondernemers zijn voor 2018 vooral positief over de omzet. Ze gaan uit van een stijging van 11%, ten opzichte van 10% voor het mkb als geheel. De winstprognose blijft enigszins achter en is met 5% ook duidelijk voorzichtiger dan die voor het totale mkb (9%). De personeelskosten, met afstand de grootste kostenpost, zullen naar verwachting ook in 2018 toenemen. De branche gaat uit van een stijging van ruim 2% (versus ruim 4% voor het mkb).



Financiële verwachtingen van medische zorgverleners (komende 12 maanden)

- Percentage medische zorg
- Mkb-gemiddelde



Sterke financiële positie, investeringen blijven achter

De financiële positie van de medische zorg is verder verbeterd. Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat het aandeel van de ondernemers dat aan alle financiële verplichtingen kan voldoen, is gestegen van 87% in 2015 naar ruim 89% in 2016. Daarnaast is het aantal zorgondernemingen dat op de korte termijn in de financiële problemen kan komen gedaald, van bijna 11% in 2015 naar ruim 3% in 2016. In beide gevallen scoort de branche beter dan het gemiddelde voor het mkb.

Ten opzichte van de omzet steeg het investeringssaldo licht van 1,4% in 2015 naar 1,7% in 2016. Zorgondernemers willen in het komende jaar echter meer gaan investeren, maar met een verwachte investeringsgroei van ruim 3% blijft de branche echter wel achter bij de prognose voor het mkb: +5,4%.

Kredietwaardige ondernemingen in 2016 (PD-rating < 1 %)

● Percentage per branche



Toegang tot krediet

De verwachte behoefte aan externe financiering ligt in lijn met de investeringsprognose: +2,2%. Dit is meteen ook een punt van aandacht. Bijna 30% van de zorgondernemers noemt financiering als een van de grootste bedreigingen voor verdere groei. Paul Dinkgreve, bestuursvoorzitter SRA: "Dit hangt deels samen met de lastige toegang tot krediet, vooral voor micro-ondernemingen. Uit SRA-onderzoek onder haar leden blijkt dat vooral banken weinig genegen zijn om microbedrijven van krediet te voorzien. Omdat deze bedrijven 94% van het mkb vertegenwoordigen, kan dit een sterk remmende werking op de groei hebben. Ondernemers in de medische zorg kunnen zich wapenen met een betere kwaliteit in de kredietaanvraag. De accountant kan hen hierbij als geen ander ondersteunen."

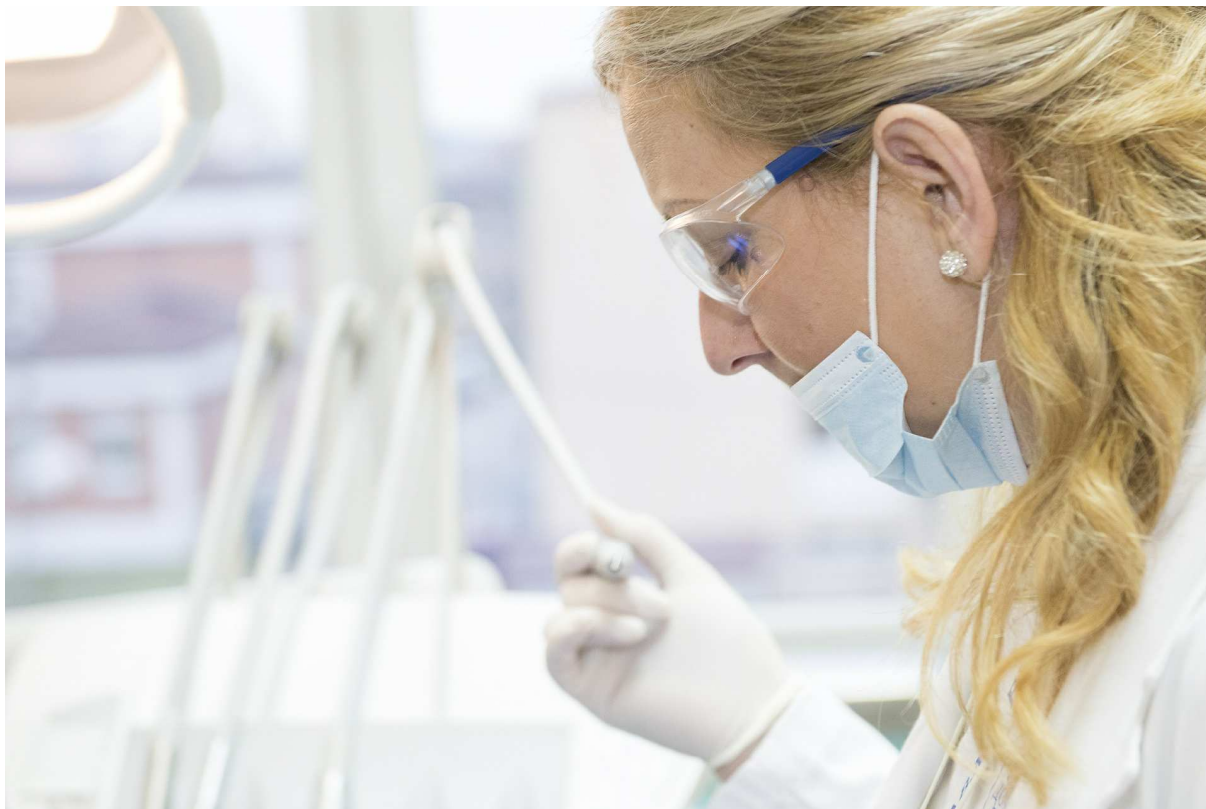
Efficiënter aan de slag

Meer dan de helft van de ondernemers in de zorg ziet voor 2018 vooral mogelijkheden in een efficiëntere manier van werken, bijvoorbeeld door het gebruik van technologische hulpmiddelen. Verder zien zij kansen in samenwerken. Als belangrijke bedreigingen worden genoemd de overheidsmaatregelen en een tekort aan gekwalificeerd personeel.

Het SRA-BiZ-rapport '2018 in Zicht, de verwachtingen van Nederlandse ondernemingen', bevat de belangrijkste financiële kengetallen en verwachtingen van het Nederlandse mkb. Het rapport is gebaseerd op een grootschalige cijferanalyse van 150.000 jaarrekeningen uit de SRA-Benchmarkdatabase, genaamd Branche in Zicht (BiZ), en op recent onderzoek onder 645 ondernemers, de Mkb-branchescan. De massa, validiteit en actualiteit van deze data zijn uniek.

Genoeg uitdagingen voor de tandarts! Hoe gaat u daarmee om?

Tandartsen en andere mondzorgprofessionals in Nederland hebben te maken met grote uitdagingen. Denk daarbij aan de groeiende druk van wet- en regelgeving, zware administratieve lasten en de in sommige regio's nauwelijks te vinden opvolgers. Hoe kunt u daar mee omgaan?



Wie in de zorg werkt, wil graag het allerbeste voor zijn patiënten en zich kunnen focussen op zijn kerntaken. Helaas is het in de mondzorgsector niet anders dan in andere zorgsectoren: er zijn heel veel randzaken die het werk er niet eenvoudiger op maken. Die randzaken lopen inhoudelijk sterk uiteen en vragen vaak om specifieke expertise. Vanuit een kleine of eenmanspraktijk zonder verdere ondersteuning is het vrijwel onmogelijk om al die zaken zelf optimaal te regelen en bij te houden. Daardoor kunt u ongemerkt risico's lopen, terwijl u minder tijd overhoudt voor uw eigenlijke werk.

Juridische risico's: voorkomen is beter dan genezen

Als tandarts heeft u volop te maken met de juridisering van de maatschappij. U dient te voldoen aan een enorme hoeveelheid regels en wordt geconfronteerd met steeds intensievere controle door de Nederlandse Zorgautoriteit, de Inspectie voor de Gezondheidszorg en zorgverzekeraars. Heeft u personeel in dienst? Dan geldt daarvoor arbeidswetgeving die voortdurend verandert en steeds complexer wordt. Wilt u op arbeidsrechtelijk gebied geen risico lopen, dan is het eigenlijk zaak om wetgeving en jurisprudentie voortdurend in de gaten te houden. Ook fiscaal-juridisch spelen er lastige vraagstukken, zoals de fiscale status van de beloning van tandartsen.

Een risico dat de laatste jaren snel toeneemt, doet zich voor op het gebied van dataopslag en privacywetgeving. Als tandarts slaat u tal van gegevens op over patiënten. Gegevens die privacygevoelig zijn en bovendien veel waard zijn, want voor dit soort data wordt tegenwoordig grof geld betaald door bedrijven. Als er ingebroken wordt in uw systeem en criminelen met uw patiëntgegevens aan de haal gaan, dan kan dat grote gevolgen voor u hebben. Zorg daarom voor goede beveiliging van uw systemen, houdt uw programma's up-to-date en instrueer medewerkers regelmatig hoe ze de valkuilen van virussen, hacks en ransomware kunnen vermijden.

Personeel: waar haal je het vandaan?

Hoewel er langzaam meer grote praktijken ontstaan, maken de cijfers over de Nederlandse mondzorgmarkt duidelijk dat verreweg de meeste tandartsen in Nederland nog steeds actief zijn in kleine tot zeer kleine praktijken. Zo werkt 58% in zijn eentje als tandarts-praktijkhouder met slechts één medewerker. Dat maakt het vinden van personeel er niet eenvoudiger op. Als u een nieuwe medewerker nodig heeft of uw praktijk wilt overdoen aan een opvolger, dan is de kans het grootst dat dit lukt als u in de Randstad bent gevestigd. In regio's als Zeeland, Limburg of Groningen, heeft u echter een groot probleem. Er studeren steeds minder tandartsen af, die zelden buiten de Randstad willen werken. Ook hebben ze een sterke voorkeur voor parttime werk en is hun ambitie om praktijk eigenaar te worden gemiddeld genomen niet groot. U zult in dat geval dus alles uit de kast moeten halen om toch een opvolger of nieuwe medewerker te vinden. Grotere klinieken halen die bijvoorbeeld uit het buitenland, maar dat is voor een eenmanspraktijk veel lastiger. Slaagt u daar toch in, dan zult u zich moeten inspannen om ervoor te zorgen dat die nieuwe medewerker kan wennen aan de Nederlandse cultuur en het hier naar zijn zin heeft. Denk verder ook aan de inrichting van uw praktijk: hoe beter die eruit ziet, hoe hoger de kans dat iemand daarin wil werken.

Mondigheid van patiënten

Het woord mondigheid is in het kader van dit artikel bijzonder treffend. Ongetwijfeld heeft u het al vaak gehoord of gemerkt: patiënten zijn in de loop der jaren steeds mondiger geworden. Dat is op zich prima, want als iemand goed onder woorden kan brengen wat hem of haar dwars zit, dan kunt u daar sneller en gericht wat aan doen. Heeft een patiënt een terechte klacht, dan is het uiteraard zaak om die samen te bespreken. Het wordt echter vervelend als een patiënt die stap overslaat en zijn mondigheid leidt tot negatieve reclame. Door de opkomst van sociale media kan dat risico niet genegeerd worden. Wat doet u als een patiënt zijn ontevredenheid in niet mis te verstane bewoordingen uit op Facebook of Instagram? Eigenlijk bent u dan al te laat, want ook hier geldt: voorkomen is beter dan genezen. Bewaak de tevredenheid van uw patiënten daarom zorgvuldig en overleg tijdig met ze als u vermoedt dat er iets niet goed zit. Wees vooral ook helder en duidelijk over de zorg die patiënten van u krijgen, want een gebrek aan transparantie leidt geheid tot onvrede en klachten.

Focus op kerntaken

In het steeds complexere landschap waarmee tandartsen te maken hebben, kosten randzaken veel tijd. Hoe kun je in die veeleisende omgeving dan toch blijven focussen op je kerntaken? Een mogelijke oplossing waar tandartsen voor kunnen kiezen, is om te gaan werken in ketenverband. De voordelen van het werken in een grote keten liggen onder meer op operationeel vlak en op het gebied van backoffice ondersteuning. Zo heeft u binnen een keten geen of weinig omkijken naar zaken als een veilige en moderne werkomgeving. Over wet- en regelgeving hoeft u zich niet veel zorgen te maken, want die bewaakt de keten. De ketenorganisatie zorgt ook voor optimale agendaplanning en het zo efficiënt mogelijk inkopen van materialen.

Grote ketens nemen u alle zaken uit handen die niet tot uw kerntaken behoren. Ze beschikken in de regel over een hoofdkantoor dat u voorziet van alle benodigde support. Denk aan zaken als het voeren van de administratie, de aanwezigheid van een geavanceerd personeelsinformatiesysteem, en de werving en selectie van tandartsen en medewerkers. Ook kan de ketenorganisatie u helpen met lokale marketing. Verder besteden ketens veel aandacht aan training en opleiding, aspecten waar jonge tandartsen en andere mondzorgprofessionals veel waarde aan hechten. Bijkomend voordeel van ketens, die vaak met grotere praktijken werken, is het werken in collegiaal verband. Vooral jongere tandartsen beschouwen dat als een belangrijke, positieve factor.

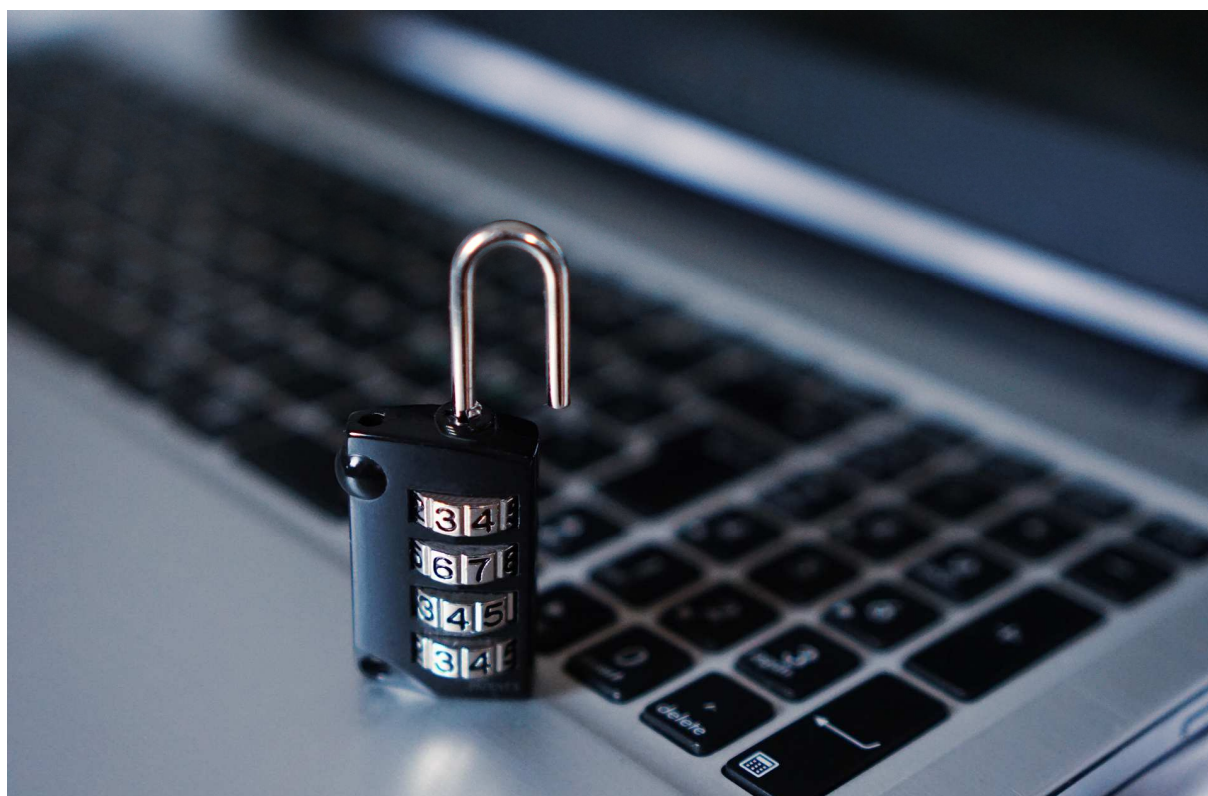
Dit artikel is tot stand gekomen in samenwerking met Cor van Driel, financieel directeur van Dental Clinics.

TIPS VOOR U

TIP 1: Algemene verordening gegevensbescherming komend jaar in werking

Nieuwe regels voor verwerking van persoonsgegevens zijn een stuk strenger

Op 25 mei 2018 treedt de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) in werking. Deze Europese privacywet bevat de regels voor het (automatisch) verwerken van persoonsgegevens. Wat betekent de komst van de AVG voor u?



Strengere eisen

Door de AVG zal overal in de Europese Unie dezelfde privacywetgeving gaan gelden. De AVG volgt de Nederlandse Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) op en is aanzienlijk strenger dan zijn voorganger. Bedrijven en instellingen die persoonsgegevens verwerken krijgen meer verplichtingen. Meer dan ooit zult u als organisatie moeten kunnen aantonen dat u zich aan de wet houdt. Het is raadzaam om op tijd na te gaan of uw processen, diensten en producten voldoen aan de AVG. Een allereerste stap daartoe kan zijn om eens te kijken op de website van de Autoriteit Persoonsgegevens. Op deze website vindt u een stappenplan dat u een aardig eindje op weg helpt.

Wat zijn de gevolgen?

De AVG zal de privacyrechten van mensen scherper gaan waarborgen. Andersom zullen mensen zich ook steeds bewuster worden van hun privacyrechten en daar eerder voor opkomen. Dat geldt misschien wel bij uitstek voor de zorgsector, waar al jaren veel te doen is over de privacygevoeligheid van patiëntgegevens. Fysiotherapeuten, huisartsenpraktijken, tandartsen en tal van andere zorgprofessionals zullen onder de AVG zeer goed aandacht moeten schenken aan het voldoen aan alle wettelijke eisen. Denk bijvoorbeeld aan de patiëntendossiers in uw computersysteem. Die bevatten zeer gevoelige informatie en mogen natuurlijk nooit in handen komen van personen die geen recht op inzage in het dossier hebben. Maar zijn uw systemen wel goed genoeg beveiligd onder de aankomende wetgeving? Zo zijn er tal van voorbeelden denkbaar van zaken waar u onder de AVG scherper dan ooit op zult moeten letten.

Kortom, bereid u goed voor op de nieuwe AVG. U bent nu nog ruim op tijd en kunt zo mogelijke risico's na 25 mei 2018 voorkomen!

Tip 2: Onbelaste bonus voor de dga

Als dga bent u voor de fiscus gewoon een werknemer. Met alle bijbehorende voordelen, zoals de werkkostenregeling. Hoe kunt u daar nu van profiteren?

Vrije ruimte

Volgens de werkkostenregeling mag u jaarlijks 1,2% van de totale loonsom van uw bv besteden aan onbelaste vergoedingen en verstrekkingen, de zogenaamde vrije ruimte. Bij een loonsom van bijvoorbeeld € 500.000 is dit dus € 6.000. Een werknemer kan ook meer aan vergoedingen en verstrekkingen krijgen dan 1,2% van zijn loonsom, maar dan houdt de bv dus minder over voor de overige werknemers.

Onbelaste vergoedingen en verstrekkingen

Vergoedingen en verstrekkingen mag u in de vrije ruimte onderbrengen en blijven dan onbelast. Bijvoorbeeld een fiets, een kerstpakket of een financieel extraatje.

Ook voor de dga

Omdat u als dga ook een werknemer van de bv bent, mag u zichzelf ook onbelast zaken laten vergoeden en verstrekken. Heeft de bv dit jaar dus nog niet alle vrije ruimte besteed, dan kan dat een mooie aanleiding zijn om uzelf als dga een onbelaste bonus te verstrekken.

Toetsen aan gebruikelijkheid

Er geldt echter wel een voorwaarde en dat is dat alle vergoedingen en verstrekkingen gebruikelijk moeten zijn binnen een branche. Ze mogen niet meer dan 30% afwijken van wat 'normaal' is. De fiscus doet echter over vergoedingen en verstrekkingen tot € 2.400 per werknemer per jaar niet moeilijk. Dergelijke vergoedingen en verstrekkingen zijn dus altijd gebruikelijk.

Tip:

Ga na of uw bv dit jaar nog genoeg vrije ruimte over heeft om uzelf een leuke, belastingvrije bonus te geven. Houd wel de jaarlijkse grens van € 2.400 in de gaten. Staat uw echtgenote of partner overigens ook op de payroll, dan kunt u hem of haar natuurlijk ook een bonus geven.

Hoewel bij de samenstelling van deze uitgave de uiterste zorg is nagestreefd, wordt geen aansprakelijkheid aanvaard voor onvolledigheden of onjuistheden. Vanwege het brede en algemene karakter van de nieuwsbrief, is deze niet bedoeld om alle informatie te verschaffen die noodzakelijk is voor het nemen van financiële beslissingen. Dit is een uitgave van de SRA waarbij ons kantoor is aangesloten. Verschijningsdatum: november 2017.