

Nulpraktijk: WIE DURFT HET AAN?

Een praktijk *from scratch* opzetten biedt heel veel kansen, maar er zijn ook risico's. Komen er wel genoeg patiënten? Hoe snel zijn de inkomsten kostendekkend? Hoe gaat de samenwerking met collega's lopen? Een aantal aandachtspunten op een rij én het verhaal van drie huisartsen die de sprong hebben gewaagd.



**Peter
Dekkers (39)**

Groeide met zijn
praktijk in Apeldoorn
in één jaar uit tot bijna
2000 patiënten

‘Facebook was een gouden greep’

In een jaar groeide de praktijk van **Peter Dekkers (39)** in Apeldoorn uit tot bijna 2000 patiënten. En dat terwijl hij niet eens in een nieuwbouwwijk zit. Hij constateert het zelf met enige verbazing en kijkt heel tevreden terug op zijn eerste jaar.

“Ik had me aanvankelijk gericht op praktijkovername. Toen ik een praktijk op het oog had ben ik de alternatieven gaan onderzoeken, eigenlijk alleen maar met het oog op mijn onderhandelingspositie. Zo kwam ik erachter dat de Hagro iemand zocht om een nieuwe praktijk te beginnen. In de wijk waar ik nu zit, zaten alle praktijken al heel lang vol en waren er wachtlijsten. Mensen reisden soms naar de andere kant van Apeldoorn voor hun huisarts.”

De steun van de Hagro was ontzettend belangrijk om de gok te durven wagen. Dekkers kon via een ingroei-constructie ruimte huren in een HOED boven een apotheek, waar op dat moment één andere huisartsenpraktijk was gevestigd. Bovendien zouden collega's zijn patiënten zien op de dagen dat hij – aanvankelijk – niet werkte.

■ SNEEUWBALEFFECT

Zover is het uiteindelijk niet eens gekomen. Een week of zes voor hij zijn praktijk opende in december 2017, liet Dekkers via een Facebookpagina en een website weten dat patiënten zich alvast konden aanmelden. “Facebook was mijn gouden greep. Er ontstond een sneeuwbaaleffect van allemaal

mensen die elkaar gingen taggen. Op de dag dat ik open ging had ik 880 patiënten. Daarom besloot ik te stoppen met waarnemingen en meteen vijf dagen per week open te gaan.”

Nog net voor de opening wist hij twee assistentes (samen 1 fte) aan te nemen. “Ik had eigenlijk zonder personeel zullen beginnen. Het was best mazzel dat ik zo snel twee fijne assistentes had gevonden.” Inmiddels heeft hij ook een POH-S en met ingang van 2019 ook een POH-GGZ.

In de openingsmaand kreeg hij nog flink wat extra gratis publiciteit door het Glazen Huis van Serious Request, dat vorig jaar in Apeldoorn stond. “Ik was de dokter van het Glazen Huis, kwam iedere dag even langs en ze hadden zelfs speciaal een jingle gemaakt over ‘dokter Dekkers’. Zo kwamen heel veel mensen erachter dat er

‘De dj’s van Het Glazen Huis hadden zelfs speciaal een jingle gemaakt over ‘dokter Dekkers’

een nieuwe dokter was in Apeldoorn.” De eerste maanden groeide Dekkers door met meer dan honderd nieuwe patiënten per maand; inmiddels zijn dat er dertig tot veertig.

■ VEEL REGELEN

“Terugkijkend is het me best meegevallen om een nul-praktijk te openen. Natuurlijk, je moet veel regelen in korte tijd. In ongeveer drie maanden moest alles rond zijn met de Kamer van Koophandel, de verzekeraar, het aanschaffen van een HIS, maar dat lukte allemaal wel. Veel kan digitaal. En het grote voordeel is natuurlijk: je kunt het vanaf het begin allemaal zo neerzetten als je het wilt.”

Dekkers had de hulp van zijn collega's voor waarnemingen uiteindelijk niet nodig, maar het aanbod heeft hem wel over de streep geholpen. “Daardoor durfde ik de risico's van een nulpraktijk aan.” Hoe goed de relaties met collega's ook waren en zijn, Dekkers kijkt op de gesprekken met hen terug als het moeilijkste onderdeel van de start. “Ik stond erg in de spotlights en dat maakte me soms wel wat onzeker. Ik moest hier en daar toch wel even komen vertellen wat ik van plan was. Mijn HOED-collega heeft me daarin overigens heel goed begeleid.” Omdat er in de regio Apeldoorn nog steeds krapte is aan huisartsen, overweegt de zorggroep nu om “een soort draaiboekje” te maken voor als er weer een nieuwe praktijk komt. ■

Het openen van een vrije vestiging of een ‘nulpraktijk’ is wezenlijk anders dan het overnemen van een lopende huisartsenpraktijk. “Zelf beginnen is veel meer pionieren”, zegt LHV-beleidsmedewerker Robbert Polet. “Iedere praktijkhouder is ondernemer, maar voor een nulpraktijk moet je nog net wat meer ondernemingszin hebben.

Er zijn niet heel veel mensen die het aandurven.”

Polet schat het aantal ‘nulstarters’ in ons land tussen de tien en twintig per jaar. Hij staat een aantal van hen vanuit de LHV bij met advies rondom de start. “Met een vrije vestiging moet je flink méér keuzes maken dan bij de overname van een bestaande prak-



‘Zorg verlenen op mijn manier – dat zocht ik’

Jolanda Verstraten (35) had niet zozeer een streefaantal patiënten voor ogen toen ze haar eigen praktijk opende in het Noord-Limburgse Beringe, maar vooral een praktijk waarin ze huisartsenzorg kan verlenen op een manier die bij haar past: kleinschalig, met tijd voor persoonlijk contact met de patiënt en ruimte voor haar specialisatie als kaderhuisarts bewegingsapparaat.

De afgelopen jaren stak ze veel tijd in atletiek op topniveau: ze werd Nederlands kampioen 3000 meter steeple in 2009. “Toen koos ik voor topsport, nu voor mijn praktijk.” Ze woonde al in de gemeente Peel en Maas, waar Beringe onder valt, toen ze een jaar of twee geleden hoorde dat de 2200 inwoners op zoek waren naar een eigen huisarts. “Beringe heeft een sterke dorpscoöperatie. Die deed onderzoek naar wat er leefde in het dorp en vroeg onder meer: zou je hier een eigen huisarts willen? Beringe heeft nooit een eigen huisarts gehad, maar die behoefte bleek er wel te zijn. Tweederde van de inwoners gaf aan naar de huisarts in het eigen dorp over te stappen, mocht die er komen.” Verstraten maakte een bedrijfsplan om te kijken of het vestigen van een nieuwe praktijk haalbaar was. “Ik heb al zeven jaar een praktijk als kaderhuisarts bewegingsapparaat. In die hoedanigheid zie ik al zo’n twaalf mensen per dag. Dat vormde een belangrijke basis.” Afgelopen voorjaar begon ze met de voorbereidingen en eind oktober

ging de praktijk open. “Ik had al in mei een assistente in dienst genomen voor één dag per week. Alles moest worden geregeld: de verbouwing van de ruimte die ik huur, ict, telefonie. Dat is allemaal volgens planning gegaan.” Ondertussen beviel ze in augustus van een zoon.

■ GOED NETWERK

De voorbereidingsmaanden gebruikte ze ook om veel contacten te leggen en te investeren in samenwerking. “Een goed netwerk is onmisbaar als je met een vrije vestiging begint. Ik heb onder meer gesproken met het ziekenhuis, de zorggroep, paramedici en uiteraard de collega’s binnen de Hagro. Alle andere huisartsen van de Hagro zitten samen in één pand. Daarnaast is er dus nu een kleine dorpspraktijk met veel aandacht voor persoonlijk contact – precies zoals de dorpscoöperatie het voor ogen had. Dat is best wel een contrast, maar binnen de Hagro doen we inmiddels dingen samen. En natuurlijk is een extra Hagro-lid welkom met het oog

op de ANW-diensten. De zorggroep is vanaf het begin enthousiast geweest, omdat er een huisartsentekort aan zit te komen in onze regio.” Samenwerking is er verder onder meer met een diëtiste en gezinschouaches, die ruimte bij haar huren. Daarnaast heeft de apotheek er een uitdeelpost en kan er bloed geprikt worden in de praktijk.

■ SPEERPUNTEN

Twee weken na de opening had Verstraten ruim driehonderd patiënten ingeschreven. Omdat ze als kaderhuisarts al op verscheidene consulten kon rekenen, is ze vanaf het begin full time open geweest én is er spreekuur op woensdagavond. Ze werkt inmiddels met een waarnemer en twee assistentes van wie één ook praktijkondersteuner is. “Nog dagelijks is er aanloop van nieuwe patiënten. Mooi om te zien, want voor hen doen we het uiteindelijk.”

Nu ze een eigen praktijk heeft, kan Verstraten de zorg precies zo inrichten zoals als ze dat voor ogen heeft. Voor een ‘gewoon’ consult trekt ze een kwartier uit, voor een consult als kaderhuisarts bewegingsapparaat een halfuur. Communicatie, continue telefonische bereikbaarheid en persoonlijk contact zijn haar speerpunten. Daarnaast zet ze in op preventie, bijvoorbeeld met ‘Kom op de soep’-bijeenkomsten voor ouderen. “Ik zie om me heen veel collega’s die overbelast zijn en last hebben van stress. Door de zorg vorm te geven op een manier die bij mij past, hoop ik tot mijn pensioen plezier in m’n werk te houden.” ■

tijk. Dat geeft alle vrijheid, maar al die mogelijkheden kunnen ook keuzestress opleveren: kies je voor een regio met een relatief vergrijsde populatie, jonge gezinnen of interesseert de stadsproblematiek je, wanneer neem je personeel aan, welke huisvesting kies je, hoeveel inkomen wil je in de begintijd voor jezelf rekenen, hoe steek je het contact

met de Hagro in?”

Dat laatste ligt soms gevoelig, merkt Polet. “In een gebied waar een duidelijk tekort is aan huisartsen, is een nieuwe collega vaak welkom – met het oog op verdeling van de avond-, nacht- en weekenddiensten – maar ligt hij of zij tegelijk ook onder een vergrootglas. Openheid en de bereidheid om vanaf het begin in



enpraktijk

Verstrate

**Jolanda
Verstraten (35)**

Startte een praktijk
in Beringe, de 2200
inwoners van het dorp
zochten een eigen
huisarts



‘Nog dagelijks
is er aanloop
van nieuwe
patiënten’

‘Ik had nooit gedacht dat ik het ondernemen zó leuk zou vinden’

Marieke Poley (40) opende een halfjaar geleden haar nieuwe praktijk in Hendrik-Ido-Ambacht. Ze heeft inmiddels zo'n 950 patiënten. "Ergens was het openen van een nulpraktijk altijd wel een droom van mij geweest: alles helemaal vanaf het begin doen zoals je het zelf wilt. Maar alle mensen met een nulpraktijk die ik kende, hadden moeizaam contact met collega's of deden er jarenlang over om een flinke groep patiënten te krijgen. Daarom zag ik het niet echt als een optie."

Poley werkte een aantal jaren als tropenarts en werd daarna vaste waarnemer in Ridderkerk. Eind vorig jaar hoorde ze dat de huisartsen in het nabijgelegen Hendrik-Ido-Ambacht op zoek waren naar een nieuwe collega omdat alle praktijken meer dan vol waren. "Dat was mijn droom: met steun van collega's een nulpraktijk beginnen."

■ NIEUWBOUWWONINGEN

Ze deed eerst een haalbaarheidsonderzoek. Er bleken 3200 inwoners van Hendrik-Ido-Ambacht te zijn die geen huisarts in hun eigen woonplaats hadden. Bovendien stonden er voor de korte termijn 1000 nieuwbouwwoningen op de planning – goed voor nog eens 2500 mensen – en voor de komende jaren nog meer nieuwbouw. "De cijfers waren duidelijk: er was echt wel plek voor een nieuwe huisarts. Ik werkte drie scenario's uit voor de groei en ontwikkeling van de praktijk: positief, verwacht en negatief. In alle drie scenario's kon ik functioneren."

De collega's wilden bovendien in de begintijd wel waarnemen, zolang zij nog niet volledig open zou zijn. "Die steun was ontzettend belangrijk. Daarnaast heb ik ook de zorgverzekeraar en de gemeente betrokken bij de plannen, want ook zij hebben belang bij een goede bezetting van de eerste lijn. Doordat alle partijen de komst van een nieuwe praktijk zagen als de oplossing van een gezamenlijk probleem, kreeg ik van alle kanten medewerking. Later heb ik overigens ook wel teruggekregen: 'jij vroég tenminste om hulp en accepteerde die'. Zorgverzekeraars zijn bijvoorbeeld best welwillend in het toekennen van een voorschot, maar dan moet je er als huisarts wel om durven vragen." De gemeente werkte mee aan de publiciteit en de burgemeester verrichtte begin november de officiële opening.

■ DURF TE ONDERNEMEN

Poley werkte eerst twee maanden alleen en nam daarna eerst een assistente aan en een maand later ook

een praktijkondersteuner. Ze huurt vooralsnog één kamer in de praktijk van een collega. Lachend: "Daarom zit ik op woensdag min of meer gedwongen thuis, want dan heeft mijn POH spreekuur."

De praktijk groeide het eerste halfjaar veel sneller dan verwacht, mede dankzij publiciteit in plaatselijke media en via Facebook. Nu de duizend patiënten in zicht komen, is het tijd om nieuwe plannen te maken. Dat ligt haar wel, heeft ze tot haar eigen verbazing geconstateerd. "Ik had nooit gedacht dat ik het ondernemen zó leuk zou vinden. Ook de financiële kant vind ik veel leuker dan ik vooraf had gedacht. Dat zou ik andere potentiële nul-starters dan ook graag willen meegeven: wees kritisch, laat je heel goed informeren, maar durf ook te ondernemen. En uiteraard: zoek samenwerking." Dat laatste doet ze zelf ook weer bij de nieuwe plannen die ze maakt. "We zijn momenteel met meerdere partijen in overleg over een nieuw gezondheidscentrum. Alles is nog in bespreking, maar er is goede wil. Ook dit benader ik weer als een gezamenlijk probleem dat we met meerdere partijen moeten oplossen. Liefst zou ik op termijn willen doorgroeien naar een gezondheidscentrum met voldoende ruimte om nog een tweede huisarts in dienst te nemen." ■

ANW-diensten mee te draaien helpen om je plek te vinden binnen de Hagro. Voor de ene starter is het trouwens belangrijker dan voor de ander om zich welkom te voelen. Ook dat is een persoonlijke afweging." Belangrijk is om als nieuwkomer gedegen onderzoek te doen naar de noodzaak van een nieuwe praktijk en/of het

(groei)potentieel in de regio. Poley: "Dat biedt perspectief voor de starter zelf en zorgt voor gedegen argumenten in het gesprek met zowel collega's in die regio als de bank en de zorgverzekeraar." Bij de 'nulstarters' met wie hij contact heeft gehad, zit dat overigens wel goed. "Ze zijn over het algemeen heel goed geïnformeerd en flink ondernemend." ■



**Marieke
Poley (40)**


Nu na een half jaar de duizend patiënten in zicht komen, is het tijd voor nieuwe plannen

**DE LHV HELPT U
GRAAG VERDER**

**Tips bij de start
van een vrije
vestiging**

Stroomt er doktersbloed én ondernemersbloed door uw aderen? Een paar tips bij de (mogelijke) start van een vrije vestiging:

- Maak een ondernemersplan
- Maak een vraag- en aanbod-analyse van de huisartsenzorg in de betreffende plaats of regio
- Werk drie financiële scenario's uit: slecht, beter, best
- Regel tijdig een contract met de preferente zorgverzekeraar
- Denk bij de groeiscenario's aan uw BIG-registratie: hebt u tijdig genoeg patiënten om te voldoen aan de eisen voor herregistratie?

 Op www.lhv.nl kunt u als LHV-lid gratis een checklist Praktijkstart downloaden. Daarin vindt u specifieke aandachtspunten voor vrije vestiging.