

Verslag van de 32^{ste} bijeenkomst van Senior Dierenartsen in “De Engel”, gehouden in Houten op woensdag 23 oktober 2024

Twee van de doelen van de seniorendagen voor dierenartsen is om de betrokkenheid bij de KNMvD te bestendigen en de onderlinge band tussen (oud-)collega's te continueren. Dat laatste is dit keer zeker ook weer gelukt. Ruim voordat Jan Peelen de dag officieel startte liep de zaal al vol met collega's die onder het genot van een kopje koffie en een plakje cake elkaar ontmoetten en met elkaar in gesprek gingen. Oude contacten werden opgehaald en nieuwe contacten werden er gemaakt.

Dagopening door Frans Meulders

Jan Peelen gaf om exact 11:00u het startsein van de dag en heette iedereen welkom. Zoals gezegd is één van de doelen van deze dagen het contact met de KNMvD onderhouden. In dat kader gaf Jan het woord aan Frans Meulders, voorzitter van het cluster Landbouwhuisdieren, om de dag te openen. Frans start zijn opening met de woorden “Het beroep is ingrijpend veranderd”. Toen hij afstudeerde was het een vrij beroep. Nu vindt er een uitverkoop plaats van dierenartsenpraktijken aan private equity. In de maatschappij vraagt men zich af of wij als “menselijk dier” wel het recht hebben om andere dieren te exploiteren. Dierenartsenpractici spreken zich daarover in het openbaar niet of nauwelijks uit. Conclusie van de media is vervolgens dat dierenartsen zich niet bekommeren om het welzijn en pijn bij dieren. Frans verwerpt die conclusie en zegt dat dierenartsen zich wel degelijk bekommeren om het welzijn, gezondheid en het vermijden van pijn en stress bij dieren. Hij sluit af met de stelling dat we juist daar een belangrijke taak vervullen en dat we ook daar ons bestaansrecht aan ontleen.

Sophie Deleu, voorzitter KNMvD

Sophie neemt kort het woord om vier jubilerende collega's de spelt uit te reiken wegens 40 jaar dierenarts, te weten de collega's Tjalsma, van Herpen, Gils en Roorda.

Daarna leidt Dick van der Kolk de eerste inleider in, Rens van Dobbenburgh. Rens heeft vele voetsporen in de veterinaire wereld gezet. Hij begon als practicus, werd veterinaire directeur bij AUV en na de overname bij Henri Schein dat later weer Covetrus werd. Naast zijn werk was Rens ook bestuurlijk actief, binnen en buiten de KNMvD. Zo was hij ook bestuurslid en voorzitter van de FVE die in Brussel zetelt. Daarover heeft Rens zelf gezegd: “Want als je inhoud wilt geven aan de toekomst van het vak dierenarts en het speelveld waarop zij werkt, dan moet je in Brussel zijn”. Dit is gelijk een bruggetje naar de inhoud van zijn voordracht.

Rens van Dobbenburgh: “Het veranderende veld van praktijk- en ketenvorming in de diergeneeskunde”

Hij begint zijn verhaal dat De Engel hier in Houten nagenoeg de plek is waar zijn opa 109 jaar geleden zijn dierenartsenpraktijk heeft geopend. In 109 jaar is veel veranderd.

De ondertitel van zijn voordracht luidt: “Hoe niet-veterinair eigendom van dierenartsenpraktijken deel werd van het veterinaire landschap”.

Rens laat zien hoe de wind uit het westen waait. In 1955 start de eerste poging tot ketenvorming in Amerika (Banfield). Vervolgens waait die over naar het Verenigd Koninkrijk, waar het aanvankelijk geblokkeerd werd, maar waar na 10 jaar de blokkade werd opgeheven. Een belangrijk begrip bij ketenvorming is “consolidatie”: bedrijven, lees praktijken, voegen hun winst- en verliesrekeningen samen in een moederorganisatie. We spreken dan van een “corporate company”. Als deze company een beursgenoteerd bedrijf is spreken we van “publiek gefinancierd” en als de financiering met private middelen gebeurt, spreken we van “private equity”.

In 2016 werd de Nederlandse veterinaire branche opgeschrikt met de komst van de eerste corporate companies. Iedere (oud)practicus herinnert zich nog wel de KNMvD bijeenkomst in Bunnik over de opkomst van de ketens. Maar liefst 400 dierenartsen kwamen daarop af. Kansen of bedreiging: het is maar uit welk oogpunt je het bekijkt. Ben je bijna toe aan je pensioen en kun je geen koper voor je praktijk vinden dan is het aanbod van een keten zeer aantrekkelijk. Zeker bij een goed draaiende praktijk wordt al gauw

7-12 keer de winst geboden, veel meer dan de overnamesom volgens de KNMvD-formule. Ben je een kleine praktijk met nog ambitie, dan kan de ketenvorming om je heen als een bedreiging worden gevoeld. Waarom heeft private equity nu interesse in dierenartsenpraktijken? Dierenartsen zijn vooral goede professionals maar vaak geen of weinig ondernemer. Uit oogpunt van de ketens kan het allemaal veel efficiënter, is er inkoopvoordeel te behalen en de winst te verhogen. Voor de corporate company is er kans op een goede "return of investment". Daarnaast zijn banken tegenwoordig terughoudend bij de financiering van praktijken. En onder dierenartsen is er veel minder drang om als "maatschapslid" mee te ondernemen. Men schat in dat werken als dierenarts in loondienst een betere "balance of work-life" mogelijk maakt. Waarom zie je ketenvorming in de veterinaire branche juist in de VS, het VK en Scandinavië? In deze landen kunnen ook niet-dierenartsen eigenaar zijn van een dierenartsenpraktijk. In de meeste Europese landen is dat verboden. Tot 1991 was er in Nederland ook geen vrije markt voor dierenartsen. De KNMvD had bv. nog een vestigingscommissie en een tarievenadvieslijst. Vanaf 1991 werden dierenartsenpraktijken als gewone bedrijven in een vrije markt gezien en bv. btw-plichtig. In 1998 kwamen de Mededingingswet en de NMA.

Nadat de ketens hun intrede in Nederland hadden gedaan verliep de consolidatie, in tegenstelling tot de verwachting op de bijeenkomst in Bunnik, enorm snel. Na drie jaar was al 50% van de totale veterinaire omzet (19% van de dierenartsen) onderdeel van één van de ketens. Voor dierenartsen kan werken in een ketenpraktijk voordelen hebben. Als dierenarts kun je je focussen op je veterinaire werk; het management en de investeringen worden door het moederbedrijf gedaan; er zijn opleidings- en carrièremogelijkheden binnen de keten en/of specialisatie, er is flexibiliteit van werklocatie, etc. In Nederland waren het aanvankelijk vooral private equity ketens. Die hebben maar één doel en dat is een hoge return of investment door praktijken "aaneen te rijgen" tot een winstgevende keten met hogere waarde en die vervolgens na 3-7 jaar met veel winst door te verkopen aan een volgende private equity partij of door naar de beurs te gaan. Elke nieuwe keteneigenaar heeft zo een "exit strategie".

Anicura (450 klinieken in Europa) is uiteindelijk in handen van Mars gekomen. Mars heeft meerdere ketens in Amerika en Canada. Naast praktijken is Mars ook eigenaar van Petfoods (o.a. Royal Canin). Klinieken zijn relatief onafhankelijk en het accent ligt op kwaliteit. Een familiebedrijf kent vooral een langetermijnstrategie en dat kan een voordeel zijn.

Evidensia is in Zweden ontstaan en in 2011 met het Engelse IVC gefuseerd. Het is eigendom van EQT, een private equity firma die ook eigenaar is van de veterinaire farmaceut Dechra en een partnership heeft met de petfoodfirma Purina. Anders dan Anicura neemt Evidensia ook landbouwhuisdierenpraktijken en paardenklinieken over.

Er zijn ook vragen bij deze ketenvorming. Een bedreiging die men in Bunnik vreesde was dat deze ketens tegen lage prijzen zouden gaan werken. Dat is geenszins het geval. Meer het tegenovergestelde. Hoe is het met de professionele onafhankelijkheid gesteld? Ons vak is meer dan commercie.

Hoe verloopt de veterinaire ketenvorming in de rest van Europa? In Duitsland en Italië is bij wet vastgelegd dat "non veterinary ownership" niet is toegestaan (2009 Europees Hof). In Oostenrijk wordt "non veterinary ownership" wel toegestaan maar beperkt tot een financieel minderheidsaandeel. En de companies moeten lid zijn van de Orde.

Ondanks alle beperkingen vestigden de ketens zich stap voor stap in veel landen in Europa. Maar een regionale Franse Orde van Dierenartsen (CNOV) ontnam in 2020 twee Anicura-klinieken hun licentie omdat de professionele onafhankelijkheid van de dierenartsen onvoldoende zou zijn. Dit werd overgenomen door de nationale Franse Orde en die breidde de intrekking uit tot 200 praktijken in 2023.

De Orde stelt met de praktijken een convenant op met 25 punten waar de praktijken zich aan moeten gaan houden om hun licentie te behouden.

Hoe verhouden de companies zich tot de beroepsverenigingen? In sommige landen betaalt de company de contributie voor haar leden. In Nederland is dat gestopt en één keten is ook uit het CAO overleg gestapt en geen lid meer van de BPW (Belangenvereniging Practici Werkgevers; zit aan de CAO tafel namens de werkgevers). Toch is het voor de ketens belangrijk om goede contacten te onderhouden met de beroepsverenigingen. In het VK, Duitsland en Denemarken is dat het geval. Vooral het Deense model is interessant waarbij lidmaatschap uit een individueel en een praktijk deel bestaat.

Is de ontwikkeling naar ketenvorming en het ontstaan van corporate companies een goede of slechte ontwikkeling? Volgens Rens is er geen éénduidige conclusie te trekken en is het maar vanuit welk perspectief je het bekijkt. Rens sluit af met het gezegde dat één ding zeker is: “They’re here to stay!”.

Na de voordracht van Rens ontstond er een levendige discussie aan de hand van vragen en opmerkingen van de toehoorders. Hieruit blijkt maar weer dat ook gepensioneerde, niet meer praktiserende of anderszins werkende dierenartsen nog erg betrokken zijn bij het wel en wee van de veterinaire branche en de huidige praktiserende dierenarts in het bijzonder.

Vervolgens kwamen er voor de lunch nog twee korte onderwerpen aan de orde.

Tine Beulink met nieuws van de reiscommissie

Zij meldt dat Frans Sluyters afscheid heeft genomen van het organiserend bestuur. Verder prijst zij de reis naar Zuid-Hollandse bestemmingen aan die volgend jaar in mei zal plaatsvinden. De reis naar Noorwegen van eind mei is al helemaal volgeboekt. Er is alleen nog plaats als er annuleringen plaatsvinden.

Hans Gils met mededelingen over de nieuwe pensioenregeling van de Stichting Pensioenfonds voor Dierenartsen

Op zijn eerste sheet presenteert hij de tijdlijn van het uitrollen van de nieuwe regeling. Deze start met verdere informatievoorziening uitlopend in een eerste prognose van ons toekomstig pensioen in mei 2025. In de zomerperiode zal de administratieve omzetting plaatsvinden en in oktober 2025 de herberekening van de persoonlijke pensioenpot. In de periode oktober-december 2025 kan men definitief kiezen voor een vast of variabel pensioen. Een variabel pensioen is afhankelijk van het beleggingsresultaat van uw potje. Aanpassing vindt éénmaal per jaar plaats. De risico's worden gespreid over de jaren. De verwachting is dat deze variant ondanks kleine schommelingen naar beneden uiteindelijk meer pensioen oplevert.

Lunchpauze

Tijdens de lunch, bestaande uit een broodjesbuffet, kroketten, fruit en gezonde dranken kon er weer volop met elkaar gepraat worden. Zelf ervaar ik dat altijd als een heel leuk onderdeel van de dag. Het levert vaak leuke gesprekken op ook met collega's die je voordien niet of alleen van naam kende.

Na de lunch ging het programma verder met het tweede hoofdonderwerp van deze dag over een duurzame ontwikkeling in de agrofood sector. Dick van der Kolk leidde de spreker Alex Datema in.

Alex Datema is een boerenzoon, geboren op het boerenbedrijf Schotterkamp in Niekerk in het Westerkwartier te Groningen waar Dick vroeger ook als practicus kwam. Alex heeft samen met zijn broer het bedrijf overgenomen (nu 70 ha en 120 melkkoeien). Hij werd ook al snel bestuurlijk actief in het AJK, eerst lokaal en later landelijk. Sinds 2007 is hij ook actief in de “Boer en Natuur” beweging, en daar ook voorzitter van geweest. Vanaf 2017 is Alex zes jaar voorzitter geweest van de “Versnellingsagenda Melkveehouderij Noord-Nederland”. En sinds 2019 is hij lid van de “Wetenschappelijke Raad voor integrale Duurzame Landbouw en Voeding”. Sinds ruim een jaar is hij aan de slag bij de Rabobank als directeur Food/Agri.

Alex Datema: “De toekomst van de landbouw in Nederland”

Voor Alex heel onverwachts werd hij “geheadhunt” om mee te solliciteren naar de functie van Directeur Food/Agro. De Rabobank wilde pro-actief zijn bij de verduurzaming van de landbouwsector, waar zij als financier in markttechnisch opzicht een dominante rol vervult. Maar ze wisten niet hoe ze dit moesten aanpakken. Ze zochten iemand die “met zijn poten in de klei stond”, veel afwist van en ervaring heeft met verduurzaming en tegelijkertijd bestuurlijke ervaring had. Alex bleek het beste te voldoen aan het profiel. Zijn voordracht start met de sheet: “Samen op weg naar een duurzame en vitale agrofoodsector in 2040”. Alex begint zijn verhaal bij Sicco Mansholt. Voedsel moest er voldoende en goedkoop zijn. De overheid zorgde voor voorlichting, scholing en subsidies. Dit werd een economisch succes.

De regels van het voedselspel waren de afgelopen decennia: “Wie het goedkoopst is krijgt de deal” maar dit stimuleert niet-duurzame praktijken om de (kost)prijs te verlagen. Zo ontstonden er problemen met

stikstof, water, verzuring, mestoverschot, etc. Oorzaak is het systeem! Maar nu wordt er tegen één van de spelers uit de keten, lees de boer, gezegd dat die de schuld heeft en dat die het probleem moet oplossen. De Rabobank voelt wel dat zij ook een verantwoordelijkheid heeft. Maar als de overheid geen duidelijk beleid voert wordt het ook voor een bank steeds moeilijker om een goed en duurzaam bedrijf te financieren. Een bank moet en mag geen grote risico's nemen. Banken moeten zich ook verantwoorden richting DNB en ECB. De Rabobank wil een langetermijnvisie ontwikkelen op basis van twee drivers; 1: brede welvaart (economie, ondernemerschap, innovatie, schone productie, dierenwelzijn, bijdragen aan klimaat, biodiversiteit en leefbaar platteland); 2: milieugebruiksruimte (fijnstof, gewasbeschermingsmiddelen, biodiversiteit, milieu, energie, stikstof, klimaat en water).

We moeten overstappen op een "True Value voedselsysteem". In dit systeem wordt niet alleen de output beloond maar ook de duurzame productiepraktijken en de arbeid/investering van de agrarische ondernemer. De grote bedrijven moeten gaan aantonen hoe duurzaam een product gemaakt wordt in de hele keten tot op het boerenerf. Bv. de suikerverkoper moet niet alleen aantonen hoe hij duurzaam is maar ook hoe duurzaam de hele keten vanaf de boer is.

Niet duurzaam geproduceerde producten moeten duurder zijn dan duurzaam geproduceerde producten. "De goedkoopste hamburger is de meest gezonde en meest duurzame hamburger".

Om dit sectorbreed te bereiken en een gelijk speelveld te creëren moet er een "True Value Language" komen. Een eenduidige visie op duurzame toekomst met sectorbrede kritieke prestatie-indicatoren en Europees gestandaardiseerd. Grote ondernemingen beseffen ook steeds meer dat ze hierin moeten investeren en mee moeten gaan betalen bij de verduurzaming van de primaire sector, de agrarische onderneming.

De Rabobank bedient klanten in de gehele keten, van boer tot consument en wil ook de hele keten mee financieren.

De True Value gaat langs drie sporen. 1: Productprijs (klimaatimpact, dierenwelzijn, arbeidsomstandigheden), 2: Maatschappelijke diensten (biodiversiteit, landschap, water), 3: Ondernemersruimte (doelsturing, vergunningen, beleidsruimte).

Waar staat de politiek? Op Europees niveau is er de Strategische dialoog, CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive). Dat verplicht rapportage van de duurzaamheid van het product. CSDDD (Corporate Sustainability Due Diligence Directive) is een verdieping van het CSRD en de ontbossingswet. Het Nederlandse beleid van landbouwminister Femke Wiersma bestaat uit: inzet op doelsturing, inzet op innovatie, een half miljard euro extra voor ANLB (Agrarisch Natuur en Landschapsbeheer), vasthouden aan de lange termijn doelen en medewerking van de EU voor uitzonderingen ?? (maar zonder € 20 miljard en zonder NPLG (Nationaal Plan Landelijk Gebied)).

De rol van de Rabobank in de transitie: 1: financieel (MKB duurzaamheidsbijdrage, Groenfondstransitie-lening, € 3 miljard bijdrage ter verduurzaming, start en scale-up banking); 2. Kennis en Gebiedspartij (Biodiversiteitsmonitor, Openbodemindex, CoViVa (Coalitie Vitale Varkenshouderij), CO2 footprint tuinbouw, monovergisting); 3. Keteninitiatieven ondersteunen en initiëren (bv. De Lokalist, een platform voor lokaal eten).

De Rabobank heeft een 9-box systeem ontwikkeld om te kijken waar bedrijven staan; op de x-as financieel (+, +/-, -) en op de y-as future proof (+, +/-, -). Basis van het handelingsperspectief zijn de financiële prestaties en de duurzaamheidsprestaties. Hiermee kan ze de propositie van een bedrijf beoordelen. Uitgangspunt is een doelenbeleid (bank schrijft de middelen om er te komen niet voor).

De Rabobank onderkent vijf transitiepaden: innoveren, verplaatsen, extensiveren, omschakelen en stoppen/staken.

In 2040 zijn er dan nog drie dominante bedrijfstypen: 1. hoogproductief/hightech, 2. natuurinclusief en 3. multifunctionele landbouw (combi van 1 en 2, combi met zorg of met recreatie).

Nederland heeft de ideale omstandigheden om heel veel te produceren tegen heel duurzame omstandigheden. Naast bovengenoemde transitie is er ook een gedragsverandering van de eetgewoonten van de consument nodig, minder voedsel van dierlijke oorsprong en meer van plantaardige oorsprong.

Na de voordracht van Alex Datema ontstaat er weer een levendige discussie waaruit de betrokkenheid van de aanwezigen met de problematiek bleek.

Voordat de aanwezigen naar de “nazit” met hapje en drankje konden gaan, waren er nog paar kleine agendapunten aan de orde.

Erik-Jan Tjalsma, Veterinair Historisch Genootschap

Hij is de schrijver van het boek “Veeartsen van Vroeger”. Het boek bevat korte biografieën van meer dan honderd veeartsen. Samen geven zij een mooi beeld van de geschiedenis van de diergeneeskunde. Erik-Jan heeft het genoeg om het eerste exemplaar uit te reiken aan de voorzitter van de KNMvD, Sophie Deleu. Het boek kan bij iedere boekhandel worden besteld. ISBN9789464564235.

Sophie Deleu, voorzitter KNMvD

Sophie roept Frans Sluyters naar voren om hem in een korte toespraak te bedanken voor wat hij allemaal tijdens zijn werkzame tijd bij Aesculaap en daarna tijdens zijn pensioen tot op heden voor de KNMvD en haar leden en heel veterinaire Nederland heeft gedaan. Zijn bijzondere aandacht ging uit naar praktijkmanagent en natuurlijk alle reizen die hij voor veterinairen organiseerde. Ook was hij een tijd lang “leden-contact-persoon”. Frans stopt nu wegens zijn hoge leeftijd met zijn activiteiten. Sophie dankt hem met warme woorden en overhandigt een stoffelijke blijk van waardering. Daarna wordt door iedereen spontaan meegezongen met het bekende lied “Ja dat voelen wij aan ons hartje”.

En toen konden we aan de borrel waarna een ieder weer opgewekt en geïnspireerd naar huis ging.

De volgende bijeenkomst is op 26 maart 2025. De onderwerpen zijn dan Dierenwelzijn en Wildbeheer.

Hans van Embden