



CJA - Cyclus overname

Terugblik

Halfweg 2008 werd na een discussie op een CJA-vergadering de vraag gesteld of we niet eens iets konden doen rond 'overnames van apotheken'. We hoorden van verschillende mensen dat het overnemen van een interessante apotheek steeds moeilijker werd, en dit omwille van verschillende oorzaken. Enerzijds is er de grote concurrentie van verschillende groeperingen; anderzijds bleek uit onze analyse dat bij heel wat overlatende apothekers de opvatting leeft dat jonge zelfstandige collega's hun apotheek niet gaan kunnen betalen, of dat de afhandeling bij hen veel moeizamer verloopt. Vanuit eigen ervaringen van cja'ers zijn we ook op zoek gegaan naar wat het de 'jonge overnemer' qua kennis ontbreekt: niet enkel boekhoudkundige competentie, maar ook het leren kennen van verschillende partners die de zoektocht naar een eigen apotheek succesvol kunnen ondersteunen.

Op basis van deze kennis zijn we in gang geschoten: er werd een brief opgesteld voor jongeren die wensen een apotheek over te gaan nemen (waarin werd gewezen op hun sterke punten, en die als boodschap vooral had 'yes, you can!') en er werd een brief opgesteld voor de iets oudere collega's

(waarin vooral de door hen genoten vrijheid werd aangehaald – deze moest aanzetten om bij het overlaten van hun apotheek niet direct voor de groeperingen te kiezen, maar de jongeren op zijn minst een kans te geven).

Brieven schrijven was niet de enige bedoeling van de werkgroep: we zorgden voor een concrete opleiding die aan mensen die eraan denken om een apotheek over te nemen een beetje extra houvast en kennis biedt. Vertrekende vanuit de vele vragen die zo'n overname meebrengen konden we een cyclus van vier lesavonden uitwerken: drie 'klassieke' lessen en één afsluitende reeks workshops waarin verschillende partners konden verduidelijken waar ze jonge overnemers kunnen bijstaan. Om de interactiviteit hoog te kunnen houden, verkozen we om het aantal deelnemers te beperken, en al snel konden we het bordje 'volzet' uithangen. Dankzij de partners op de laatste avond en KAVA konden we het deelnamegeld ook volledig terugbetalen aan de KAVA-leden die de vier avonden allemaal gevolgd hadden.

De eerste twee lessen werden gegeven door dr. Martine Cools; zij is onder meer hoofddocent aan de Lessius Hogeschool en de Rotterdam School of Management. De eerste avond was een inleiding tot het lezen van de balans. Wat is het schema van de balans? Wat vinden we terug op de resultatenrekening? Actief en Passief werden duidelijk toegelicht, net zoals verschillende soorten bedrijfsresultaten. Een concreet voorbeeld, dat de hele les als rode draad dienst deed, zorgde ervoor dat we zagen waar de resultaten van verschillende bedrijfsactiviteiten in de balans en resultatenrekening opduiken.

In de tweede les werd verder geborduurd op de kennis uit de eerste les: naast een verdere verkenning van balans en analyse van de resultatenrekening werden een aantal economische basisbegrippen verduidelijkt. Toegevoegde waarde, rendabiliteit, liquiditeit en solvabiliteit kwamen door een duidelijk voorbeeld aan bod, net zoals netto bedrijfskapitaal, de acid test en het begrip voorraadrotatie. Tevens werd de schuldgraad van een voorbeeldonderneming berekend. Beide lessen vielen erg in de smaak bij de deelnemers.

In de derde les nam professor em. Emiel Geeraert het woord in zijn eigen boeiende stijl. Het was zijn taak om ons iets bij te brengen over leningen. Na een onderscheid gemaakt te hebben tussen acyclische en cyclische financieringsbehoeften werden de begrippen interest en compound interest onder de loep genomen. Dit leidde tot een berekening van de reële kredietkost, en daarna waren we ook in staat om een aantal langlopende leningen te 'onderzoeken'. Afronden deed professor Geeraert met enkele inzichten in de reële kostprijs van kaskrediet. Net

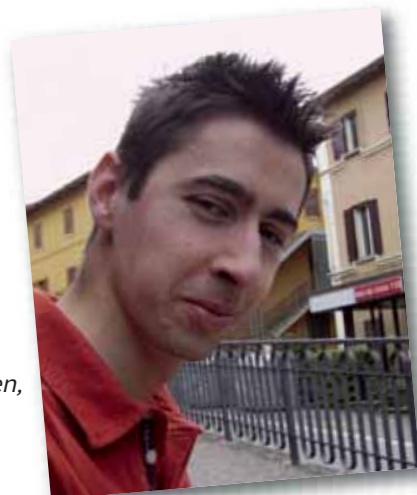
zoals bij de lessen van Martine Cools ook hier een heel grote waardering van de aanwezigen!

De laatste avond was een avond waarbij we konden deelnemen aan zes workshops met verschillende partners die kunnen helpen bij een overname. Accountancy KAVA, Bank van Breda, Voorzorgskas voor Apothekers, Aprophar en Febelco konden aan elk groepje gedurende 15 minuten duidelijk maken wat zij voor jonge apothekers die een apotheek wensen over te nemen kunnen betekenen. Jeroen Peeters en Brigitte Dekeyzer legden aan iedereen dan weer uit hoe zij een paar jaar geleden tot een succesvolle overname gekomen waren. Ze gaven vanuit eigen ervaring een klein draaiboek of stappenplan met stappen die zeker genomen dienen te worden bij een overname (knap gedaan, Jeroen en Brigitte!).

Conclusies

Was er nood aan deze cyclus? Absoluut: nu uit recente cijfers nog maar eens blijkt dat het aandeel zelfstandige apotheken in de markt erg onder druk komt te staan, wordt het dringend tijd dat er uit de pijp wordt gekomen. Dat de cyclus direct 'volzet' was, doet vermoeden dat een doelgerichte extra opleiding voor overnemende apothekers zeker een plaats heeft. En uit de evaluatie van de deelnemers lijkt dat we toch geslaagd zijn om hen een flink stuk daarin tegemoet te komen. KAVA zal zich daarom ook de volgende jaren op verschillende manieren in dit onderwerp vastbijten, net zoals wij dat met deze werkgroep binnen CJA het voorbije najaar gedaan hebben.

Deze cyclus was voor mij ook het afsluitende hoofdstuk van mijn voorzitterschap van CJA. Ik heb dit steeds met veel plezier gedaan, en zou daarom graag iedereen binnen CJA en KAVA bedanken voor al wat er de voorbije jaren samen gerealiseerd is en -meer nog- zeggen: 'keep up the good work!'.



*Apr. Peter Matthyssen,
ex-CJA-voorzitter.*