

Een eigen praktijkruimte in 11 stappen

Je wilt een eigen praktijk starten, maar wat zijn de stappen die je daarvoor moet zetten? Veel startende ondernemers zijn hier onvoldoende mee bekend en maken verkeerde keuzes die gemakkelijk voorkomen kunnen worden, zeker waar het gaat om het gebouw. Zo is er vaak al een pand gekocht of gehuurd zonder te kijken naar de geschiktheid als praktijk. Dit artikel biedt een helder stappenplan dat je helpt bij het neerzetten van een eigen praktijkruimte.

Saghar Wafae

1. Visie

Als eerste bepaal je je visie, waarbij je jezelf de volgende vragen stelt:

- Wat is mijn doel?
- Wat wil ik bereiken?
- Hoe groot wil ik dat mijn onderneming wordt?
- Wie is mijn doelgroep?
- Waar wil ik over 10 jaar staan?
- Wil ik uiteindelijk meerdere praktijken, of blijft het bij één?

2. Ondernemingsplan

Een ondernemingsplan is een document waarin je doelstellingen worden vastgelegd en wordt omschreven hoe je deze wilt bereiken. Je kunt dit zelf opstellen, of dit door een adviseur laten doen.

3. Financiën

Hoe ga je je praktijk financieren? Ga hierover in gesprek met de bank of andere investeerders.

4. Inschrijven KvK

Eenmaal gekozen voor een naam en ondernemingsvorm (eenmanszaak, Maatschap, VOF, BV) is het tijd om je te registreren bij de Kamer van Koophandel (KvK). Ook is het raadzaam om alvast een aantal domeinnamen voor de toekomstige website vast te leggen.

5. Locatie

Bij de keuze voor een geschikte locatie is het belangrijk om vooraf een aantal zaken goed te onderzoeken. Denk hierbij aan de concurrentie in de omgeving en als het gaat om een specialisatie praktijk, zoals orthodontie, is het belangrijk om te onderzoeken of er genoeg verwijzers in de buurt zijn. Daarnaast is het de vraag of je wilt richten op een bepaalde doelgroep, zoals kinderen. In dat geval is het verstandig om in de buurt van scholen te zitten. Bereikbaarheid en parkeergelegenheid zijn ook zaken die je niet mag vergeten bij het vinden van de juiste locatie. Hiervoor zou



Orthodontiepraktijk Northo Amsterdam, voor en na aanpak door Buro/S Architects.

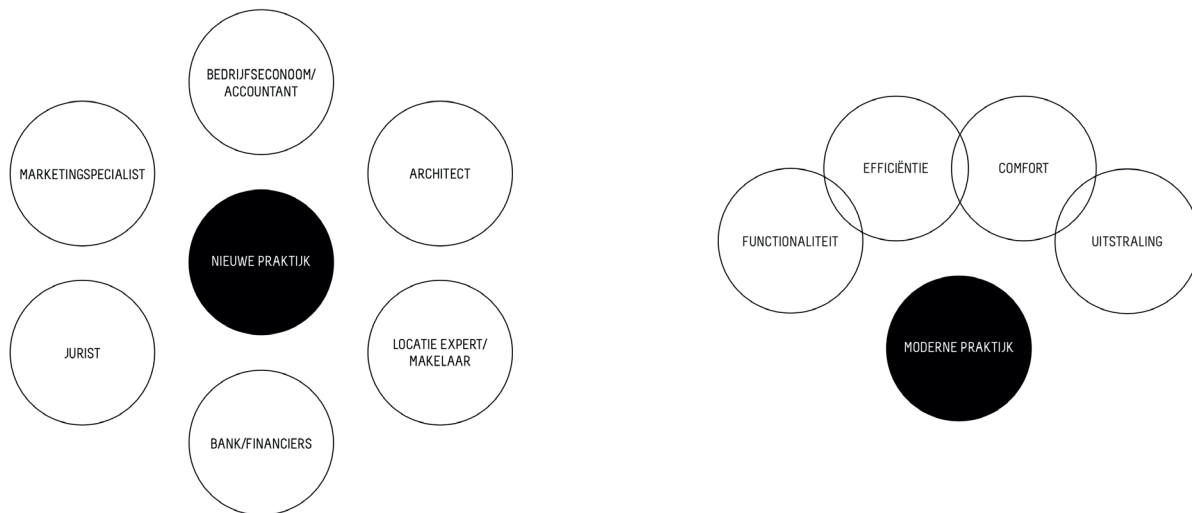
je eventueel een makelaar kunnen inschakelen.

6. Pand/Kavel

Is de locatie eenmaal bepaald, dan is het zaak een geschikt pand te vinden. Je kunt uiteraard kiezen voor een koop- of huurpand, maar ook voor een kavel waar je zelf kunt bouwen. Dit laatste is echter een proces dat langer kan duren en waarbij je te maken hebt met een vergunningsprocedure. Een groot voordeel van nieuwbouw is

dat je veel meer vrijheid hebt wat betreft de indeling, grootte van het gebouw en keuze in materialen. Ook hierbij kan de makelaar helpen bij het zoeken.

Tijdens deze fase is de rol van een geregistreerde architect erg belangrijk. Hij of zij kan helpen met het opstellen van een programma van eisen (PVE). Vervolgens kan de architect aan de hand van het PVE de minimale aantal vierkante meters bepalen. Op deze manier kun je gericht op zoek



naar het geschikte pand of kavel. De architect kan tijdens deze zoektocht begeleiden in de beoordeling van de gevonden objecten. Denk bijvoorbeeld aan de vorm en afmetingen van de ruimte, aanwezigheid van een kruipruimte en bepaalde installaties. Hij/zij kan eventueel ook aanwezig zijn tijdens de bezichtiging. Wanneer het gaat om een kavel kan de architect onderzoek doen naar het bestemmingsplan en de mogelijkheden van de kavel. Daarnaast houdt de architect contact met de gemeente en verzorgt de vergunningaanvraag.

De architect maakt na de keuze van het pand/kavel een schetsontwerp op basis van PVE en de mogelijkheden van de ruimte/kavel. Bij het ontwerpen van een moderne en toekomstbestendige praktijk zijn de volgende punten van essentieel belang: Functionaliteit, Efficiëntie, Comfort en Uitstraling.

Wanneer het schetsontwerp gereed is wordt in overleg met een aannemer een globale kostenraming gemaakt die je kunt gebruiken voor de financiering. De architect maakt ook een overzicht van de kosten die meegenomen moeten worden met de financieringsaanvraag.

Overzicht kosten

- Aankoop/huur pand (notaris, taxatie, bouwkundig rapport)
- Dentale apparatuur, instrumentarium en kleingoed
- Verbouwingskosten
- Interieur/maatwerk meubels
- Losse meubels
- Website/logo en huisstijl
- Architect
- Overige adviseurs
- Constructeur/overige technische adviseurs (optioneel)

- Bestickering, reclameborden, marketingkosten
- Verhuizing
- ICT (software, computers)
- Onvoorziene kosten
- Openingsfeest (optioneel)

7. Contact met diverse leveranciers en uitvoerende partijen

Er zijn verschillende leveranciers die je moet benaderen voor het opzetten van een praktijk. Denk aan dentale depots, ICT adviseurs/leveranciers, interieurbouwer en aannemer. Diverse Dentale depots kunnen de apparatuur en het instrumentarium aanbieden. Bij de keuze hiervan is het belangrijk om eerst te onderzoeken welke stoel, of apparaat het beste bij je past. En daarnaast welke leverancier jou de beste prijs, voorwaarden en service kan aanbieden. Het gaat namelijk niet altijd om wie de goedkoopste is, maar wie de beste voorwaarden - service en garantie - heeft. Vraag binnen je netwerk naar ervaringen. Leveranciers en uitvoerende partijen maken een uitgebreide offerte van de benodigde apparatuur en materialen die je nodig zult hebben in je praktijk.

8. Financiering pand

Wanneer alle kosten (offertes) bekend zijn kan de financiering worden geregeld in overleg met een financieel adviseur.

9. Uitwerking plan door architect

Wanneer de financiering is goedgekeurd kan de opdracht worden verstrekt aan de architect. Dan kunnen de plannen worden uitgewerkt en keuzes worden gemaakt wat betreft materialisatie, installaties en meubels. Dit is een proces van een aantal weken, afhankelijk van de schaal van het project. De architect maakt een integraal plan

waarbij over alle details wordt nagedacht en werkt dit uit in tekeningen. In principe wordt alles van tevoren bepaald en wordt er niets aan het toeval overgelaten. Bij het maken van het definitief ontwerp wordt veel aandacht besteed aan:


- WIP richtlijnen en regelgeving
- Bouwbesluit en Arbo
- Routing (personeel/patiënt)
- Zichtlijnen
- Uniformiteit
- Privacy
- Akoestiek
- Daglicht
- Duurzaamheid
- Materialisatie
- Ruimtelijkheid
- Rust en overzicht
- Flexibiliteit

10. Opdracht verstrekken

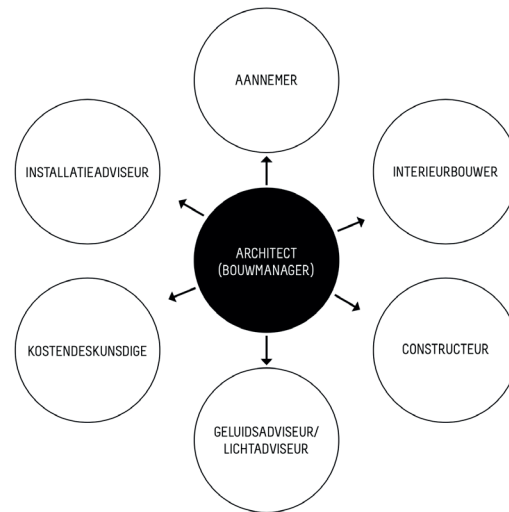
Wanneer het definitieve ontwerp gereed is zou je kunnen starten met de aanbesteding. Bij de selectie van de aannemer kijk je naar kundigheid, prijs, planning en de referentieprojecten. De architect controleert en beoordeelt de gemaakte offertes en maakt samen met de opdrachtgever een keuze. Tijdens deze fase kan ook de opdracht worden vertrekt aan overige partijen, zoals dentale en ICT leveranciers en de interieurbouwer.

11. Start bouw

De aannemer maakt voor aanvang van de bouw een planning met een start- en opleverdatum. In deze planning is per week in detail aangegeven wat er gaat gebeuren. Op die manier kan alles om de bouw heen worden gepland. Denk aan de plaatsing van de stoelen, installatie van de computers, plaatsen van de meubels, maar ook de verhuizing. In principe kunnen voor de start van de bouw al patiënten worden ingepland. Daarom is het handig om ook voor die tijd je website en contactgegevens in orde te hebben. Ook kun je alvast een opening organiseren.

Tijdens de bouw worden regelmatig bouwvergaderingen gepland met alle betrokken partijen. De architect begeleidt het project, is de schakel tussen diverse partijen en heeft een controlerende rol. Tijdens de oplevering controleert de architect het werk van alle partijen en wordt er een opleverlijst gemaakt van de punten die nog niet in orde zijn. 

OVERIGE PARTIJEN/ADVISEURS



TIPS

- **NEEM DE TIJD ONGEACHT WELK TRAJECT.** Neem vooral geen overhaaste beslissingen. Wees realistisch en weet dat je de gemaakte keuzes niet makkelijk kunt terugdraaien. Daarom is een goed onderzoek en het nemen van voldoende tijd erg belangrijk.
- **HUUR EXPERTISE IN.** Ga niet bezuinigen op bepaalde kosten omdat het goedkoper uitkomt. Ervaring leert dat inschakelen van de juiste adviseurs een hoop tijd, stress en vaak geld kan besparen.
- **DRAAGVLAK VAN THUISFRONT IS ESSENTIEEL.** Zorg ervoor dat je een stabiel thuisfront hebt en dat de mensen in je directe omgeving achter je beslissing staan en jou daarin ondersteunen. Dit kan namelijk een grote impact hebben op jouw onderneming.

Saghar Wafae is architect en eigenaar van Buro/S Architects in Den Haag.