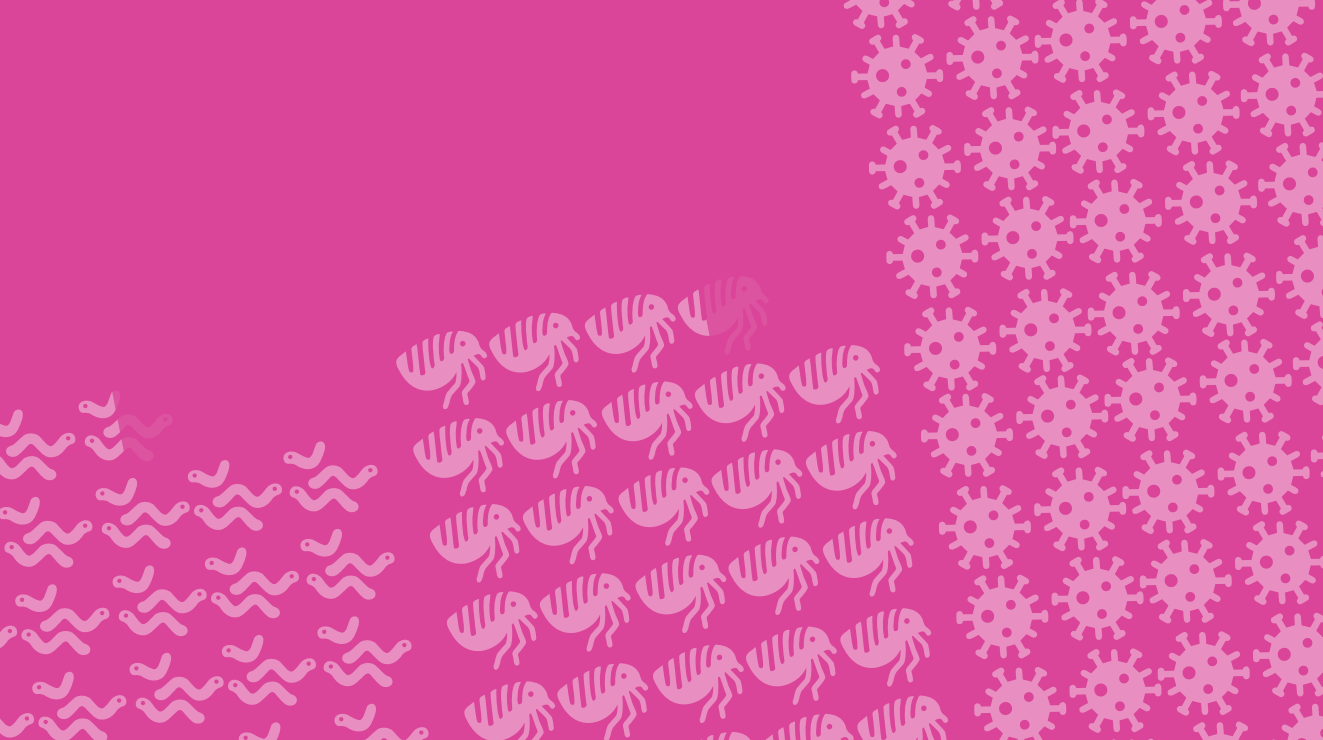




# De GD praktijk in beeld en getal

digi**redo**

zichtbaar anders

editie  
2025





Meten is weten,  
gissen is missen en  
gokken is dokken.



## Colofon

uitgever: digiRedo  
ontwerp: Jolanda Hutten, Hutten Graphic Design  
redactie: Laura Carolus-Klok en René van den Bos, digiRedo  
data-analyse: Gerco Bosch, digiRedo  
bron data: 'Grip op je praktijk' dashboard  
fotografie: Canva, Pexels en digiRedo  
druk: Practicum print management, Soest  
sponsors: Royal Canin, Syfers Administratie en Advies en Figo  
Huisdierv verzekering

© digiRedo BV, juni 2025  
Lange Brinkweg 77-4  
3764 AB, Soest  
[info@digiredo.nl](mailto:info@digiredo.nl)

### Disclaimer

Data is afkomstig van dierenartsenpraktijken die gebruik maken van het Grip dashboard van digiRedo. Dit is geen aselechte steekproef. De kengetallen worden uniform berekend met een door digiRedo ontwikkelde methodiek en kunnen daarom niet vanzelfsprekend vergeleken worden met andere kengetallen uit de markt.

Gebruik van de vermelde data is toegestaan, mits in de juiste context en met vermelding van digiRedo als bron.

# Voorwoord

De dierenarts staat veelvuldig in de schijnwerpers. De media stelt dat de zorg voor het huisdier veel te duur is geworden. De Tweede Kamer heeft onderzoek laten doen naar de prijsontwikkeling bij de dierenarts en komt tot de conclusie dat de soep niet zo heet gegeten wordt.

Dat wisten wij al. Kijk je objectief naar de cijfers, dan kom je al snel tot de conclusie dat niet alleen de dierenarts duurder wordt, maar ook de boodschappen, de kapper en de horeca. Uit onze benchmark blijkt niet dat er minder zorg afgenomen wordt of dat duurdere praktijken minder klanten krijgen. Zolang de zorg die je als praktijk levert representatief is voor de prijs die je ervoor rekent zullen de meeste klanten met liefde van je dienstverlening gebruik maken.

De Benchmark 2025 laat zien wat er werkelijk gebeurt in onze markt. Neem rustig de tijd om alle cijfers op je in te laten werken. Welke ontwikkelingen zie je en kun je die verklaren? Hoe verhoudt jouw praktijk zich tot deze kengetallen?

Sinds 2017 meten wij de prestatie van de zelfstandige GD-praktijk en hoe deze zich ontwikkelt. In dit boekje geven we de data op een leuke en begrijpelijke manier grafisch weer. Op diverse pagina's staan QR-codes naar webpagina's met meer informatie over deze cijfers en onze visie hierop.

Wil je meer weten over onze dienstverlening, neem dan contact met ons op via [info@digiredo.nl](mailto:info@digiredo.nl) of kijk op [www.digiredo.nl](http://www.digiredo.nl).



# Inhoud

## Algemeen

|                 |   |
|-----------------|---|
| Over ons        | 6 |
| Opzet onderzoek | 8 |
| Begrippenlijst  | 9 |

## Praktijken

|                                                  |    |
|--------------------------------------------------|----|
| Hoe zijn de praktijken over Nederland verdeeld?  | 10 |
| Hoe zijn de klanten verdeeld over de praktijken? | 12 |

## Klanten

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| Hoeveel klanten en huisdieren komen bij de dierenarts?            | 14 |
| Hoeveel huisdieren heeft een klant gemiddeld?                     | 16 |
| Hoeveel transacties doen klanten gemiddeld per jaar?              | 18 |
| Wat geven klanten gemiddeld uit per transactie aan de dierenarts? | 20 |

## Verrichtingen

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| Hoeveel honden en katten worden gevaccineerd en behandeld tegen parasieten? | 22 |
| Hoeveel vervolgcconsulten en diagnostiek worden er uitgevoerd?              | 24 |
| Hoeveel dieren worden er geopereerd?                                        | 26 |
| Aan hoeveel dieren wordt dieetvoeding verkocht?                             | 28 |

## Team

|                                         |    |
|-----------------------------------------|----|
| Wat is de prestatie per FTE dierenarts? | 30 |
|-----------------------------------------|----|

## Financieel

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| Wat geeft een klant per jaar gemiddeld uit aan de dierenarts?                    | 32 |
| Hoe zijn de jaarlijkse uitgaven van klanten verdeeld?                            | 34 |
| Hoe is de omzet verdeeld (preventief vs curatief en producten vs verrichtingen)? | 36 |
| Hoe is de omzet verdeeld over diverse categorieën van zorg?                      | 38 |
| Wat is de relatie tussen ATF en klantgroei?                                      | 40 |

## Tarievenscan

Wat is het huidige prijsniveau van de dierenartsenpraktijk? 42

Wat is de prijsontwikkeling in de praktijk sinds 2017? 44

## Het Vétste Event

Het Vétste Event voor Praktijkmanagement 46

## Kosten van de praktijk (Syfers)

Hoe zijn de kosten van een dierenartsenpraktijk verdeeld als % van de omzet? 48

Wat is de visie van Syfers op de veterinaire markt? 50

## Dieetvoeding (Royal Canin)

Volgt de eigenaar het voedingsadvies van de dierenarts op? 52

Wanneer krijgt de eigenaar voedingsadvies van de dierenarts? 54

Hoe sterk is de rol van de dierenarts bij voedingsadvies? 56

## Huisdierverzekeringen (Figo)

Wat is de top 10 van verzekerde honden- en kattenrassen? 58

Wat zijn de verschillen bij de dierenarts tussen een verzekerd en onverzekerd dier? (1) 60

Wat zijn de verschillen bij de dierenarts tussen een verzekerd en onverzekerd dier? (2) 62

## digiRedo

Opvallende ontwikkelingen en ons advies. 64

Hoe kan digiRedo je helpen met de ontwikkeling van je praktijk? 66

Wij zijn digiRedo, jouw partner in praktijkmanagement en marketing. Wij helpen je om je praktijk verder te ontwikkelen. Dat begint met het verzamelen van data die ons laten zien hoe je praktijk ervoor staat. Van daaruit gaan we samen aan de slag. Van het stellen van heldere doelen tot het maken van een praktisch plan. Van het motiveren van je team tot het slim organiseren van het dagelijkse werk.

Ook denken we mee over je marketing: van een fris logo en huisstijl tot een krachtige website die past bij jouw praktijk.

Ons doel? Het werk voor jou en je team slimmer, soepeler en succesvoller maken.

Dat doen we met een enthousiast team van ervaren trainers, praktijkadviseurs en data-experts.

Ze stellen zich hier graag aan je voor.

**Ilse Muis**  
praktijkadviseur GD

Recht door zee met een flinke dosis humor. Een bikkelaar in het efficiënt organiseren van het werk in jouw praktijk.



**Tom Vanholder**  
praktijkadviseur rund en paard

Een verbinder door zijn oprechte interesse en luisterend oor. Specialist in DISC en taarten bakken.



**Anne Veldkamp**  
praktijkadviseur GD

Onze laatste aanwinst en nu al onmisbaar. Warme persoonlijkheid met een oog voor de dynamiek in het team.



**Manon van Winden**  
praktijkadviseur GD

Innemend met haar grote glimlach en warme persoonlijkheid. Richt zich graag op de rol van de paraveterinair in de praktijk.



**Roan Rosema**  
databaseerder/junior IT

IT-held met een grote interesse voor AI. Houdt van complexe problemen, maar nog meer van ze oplossen.





# Over ons



zichtbaar anders



**Laura Carolus-Klok**  
marketeer

Combineert organisatorisch talent met een topsport mentaliteit. Creatief in webdesign en social media.



**Gerco Bosch**  
partner/dataspecialist

Gaat fietsend door het leven. Ziet altijd de zon, ook als ze niet schijnt. Zo helpt hij je naar de top die jij wil halen.

**Rinske van Klompenburg**  
dataverwerker

Onze ster aan de data-cloud. Maakt van een brei aan data een overzichtelijk dashboard met kengetallen.



**René van den Bos**  
partner/marketing

Creatieve denker met een liefde voor marketing. Helpt praktijken met het ontdekken van hun eigen identiteit.



# Opzet Onderzoek

Voor dit benchmark-onderzoek hebben we de data van 117 zelfstandige gezelschapsdierenpraktijken, verspreid over heel Nederland, geanalyseerd. Deze praktijken richten zich volledig op gezelschapsdieren óf zijn gemengde praktijken waarbij de gezelschapsdieren een duidelijk gescheiden bedrijfsonderdeel is, zodat de data afzonderlijk te beoordelen zijn. De ontwikkeling van deze praktijken is bepaald door data uit hun Praktijk Management Systeem van 2024 te vergelijken met 2023. Bij de berekening van de kengetallen is gebruik gemaakt van het Grip-op-je-praktijk dashboard van digiRedo. Indien data uit andere bronnen is gebruikt dan wordt dat expliciet aangegeven.

Alle bedragen in dit rapport zijn exclusief BTW, met uitzondering van pagina 42-43.

**"Scan mij  
voor meer  
cijfers en  
verklaringen"**



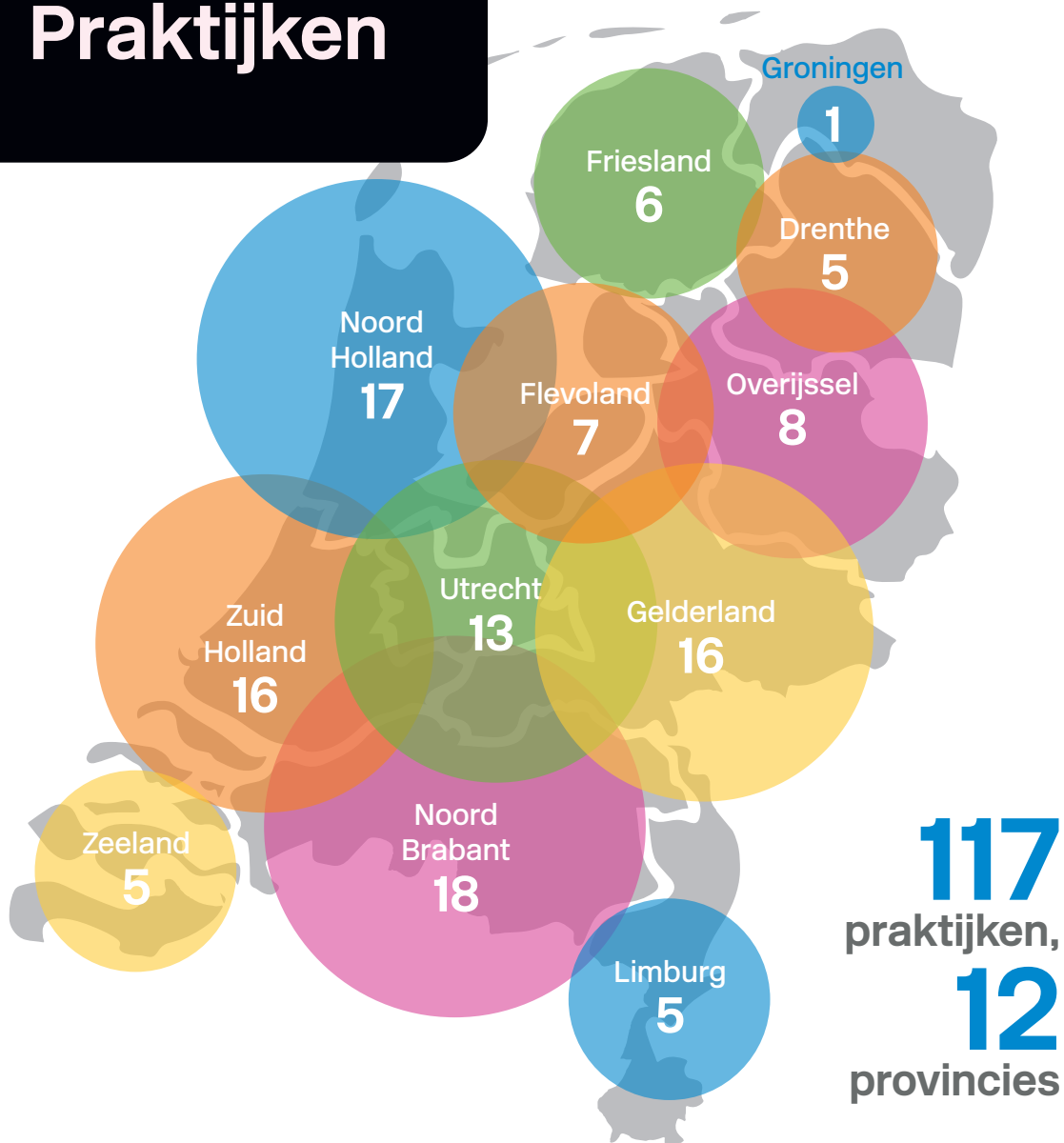
# Hieronder een overzicht van een aantal veelgebruikte begrippen en de uitleg daarvan.

|                                      |                                                                                                                                                     |                                               |                                                                                                                                |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Klant</b>                         | Een huisdiereigenaar die minimaal 1 transactie heeft gedaan bij een van de deelnemende dierenartsenpraktijken.                                      | <b>Omzet per klant per jaar</b>               | Totale omzet van een praktijk gedeeld door het aantal klanten. Geeft aan hoeveel een klant per jaar uitgeeft bij een praktijk. |
| <b>Transactie</b>                    | Een besteding die voor 1 huisdier op 1 datum is gedaan.                                                                                             | <b>Vaccinatie %</b>                           | Het percentage dieren dat minimaal 1 primaire vaccinatie heeft gekregen.                                                       |
| <b>Transactie per klant per jaar</b> | Het aantal transacties gedeeld door het aantal klanten. Dit getal geeft aan hoeveel transacties een klant gemiddeld per jaar bij een praktijk doet. | <b>Endoparasitica %</b>                       | Het percentage dieren dat minimaal 1x een endoparasiticum heeft gekregen.                                                      |
| <b>ATF</b>                           | Average Transaction Fee, de gemiddelde besteding van een klant per transactie.                                                                      | <b>Ectoparasitica %</b>                       | Het percentage dieren dat minimaal 1x een ectoparasiticum heeft gekregen.                                                      |
| <b>FTE</b>                           | Full Time Equivalent, staat voor een voltijds werknemer van 40 uur per week.                                                                        | <b>Vervolgconsulten</b>                       | Het aantal vervolgconsulten per 100 primaire curatieve consulten.                                                              |
| <b>Omzet per FTE dierenarts</b>      | De totale omzet van een praktijk gedeeld door het aantal FTE dierenartsen werkzaam in de praktijk.                                                  | <b>Aantal verrichtingen per 100 patiënten</b> | Dit verwijst naar verrichtingen als bloed-, röntgen- en echo-onderzoeken, operaties en gebitsbehandelingen.                    |
|                                      |                                                                                                                                                     | <b>Voeding %</b>                              | Het percentage dieren waarvoor minimaal 1x voeding is gekocht.                                                                 |

Hoe zijn de  
praktijken  
verdeeld over  
Nederland?



# Praktijken







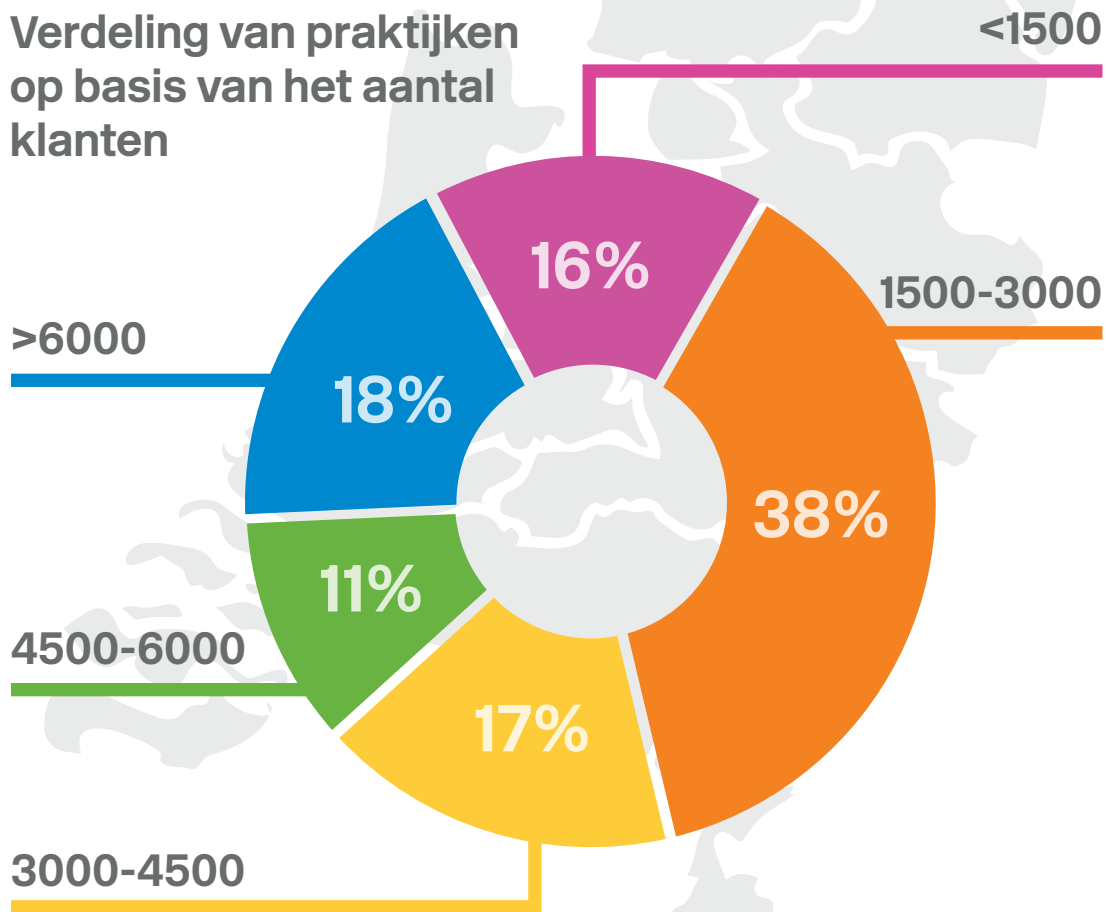
## Hoe zijn de klanten verdeeld over de praktijken?

Praktijken variëren enorm in omvang.

Van kleine eenmanspraktijken, met slechts één tot enkele dierenartsen, tot grote groepspraktijken met meer dan 10 dierenartsen. Daarmee varieert ook het aantal klanten van deze praktijken.

# Praktijken

Verdeling van praktijken op basis van het aantal klanten



# Klanten



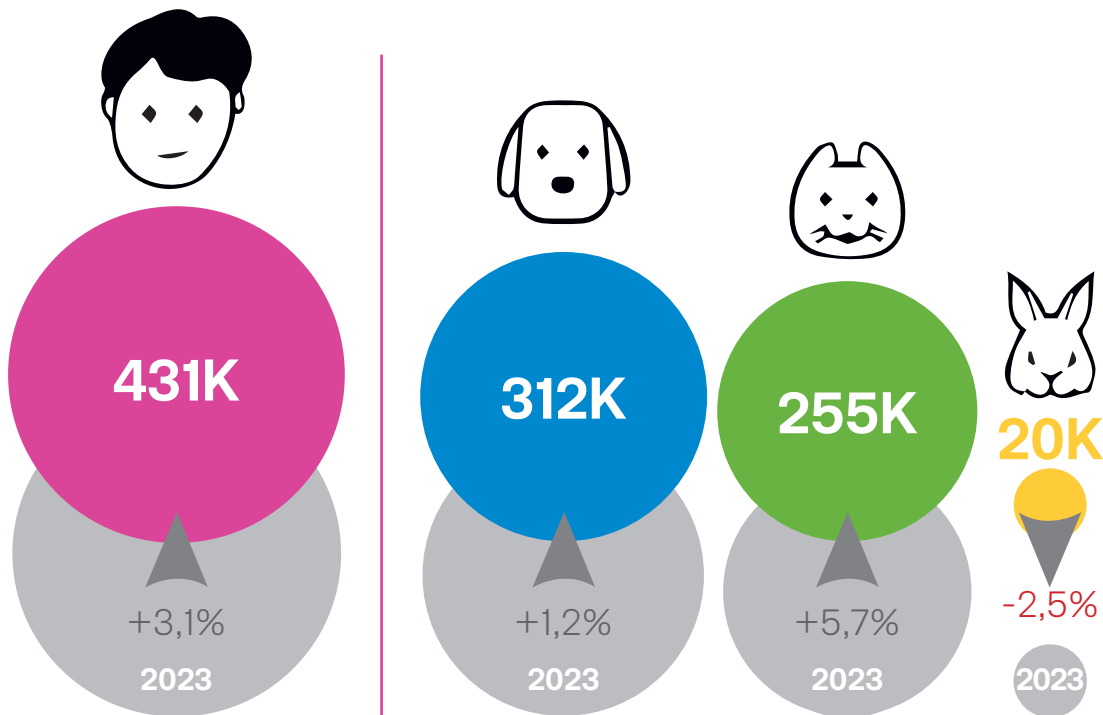
## Opvallende bevinding:

Het aantal honden en katten dat bij deze praktijken komt is gelijk aan 19% van de totale hondenpopulatie en bijna 7% van de totale kattenpopulatie in Nederland (1,7 miljoen honden en 3,0 miljoen katten, NVG 2024). Er lijken meer katten dan honden te zijn die niet bij de dierenarts komen.





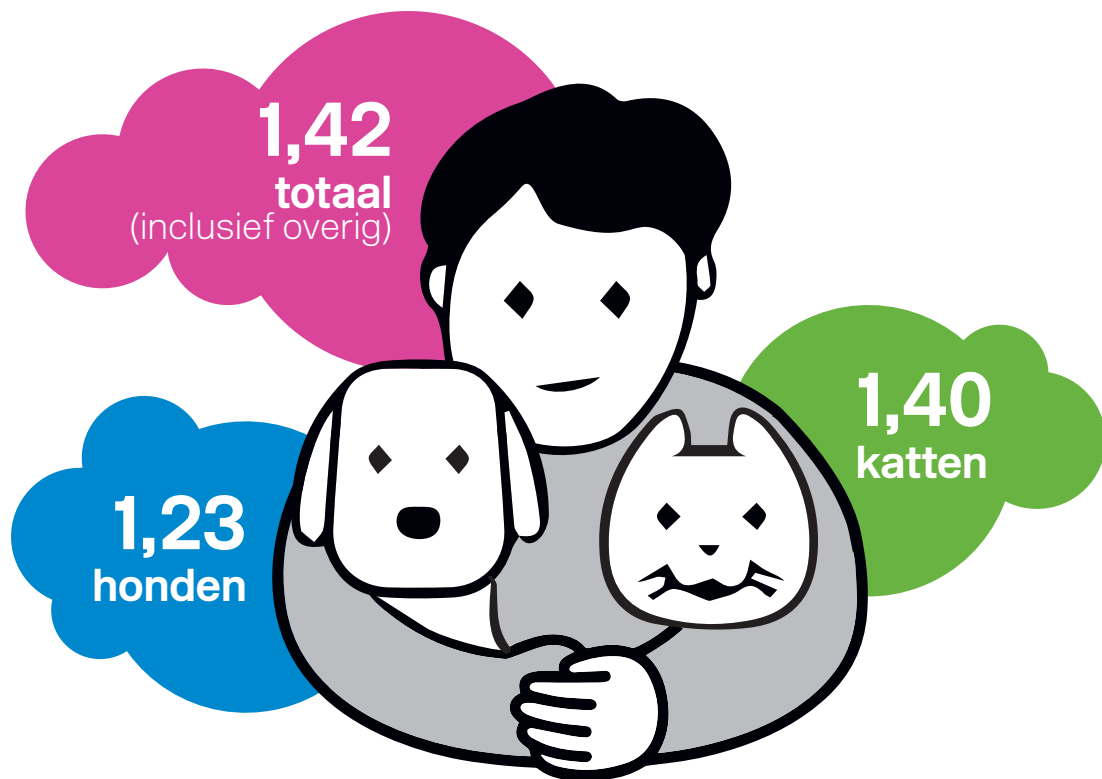
## Hoeveel klanten en huisdieren komen bij de dierenarts?



# Klanten



## Hoeveel huisdieren heeft een klant gemiddeld?



# Klanten

## Opvallend

Gemiddeld doet een klant 4,7 transacties per jaar bij de dierenarts. De verschillen tussen praktijken zijn groot: het aantal transacties varieert van 2,2 tot 6,6 per klant per jaar. De vraag is in hoeverre praktijken dit proactief proberen te beïnvloeden.

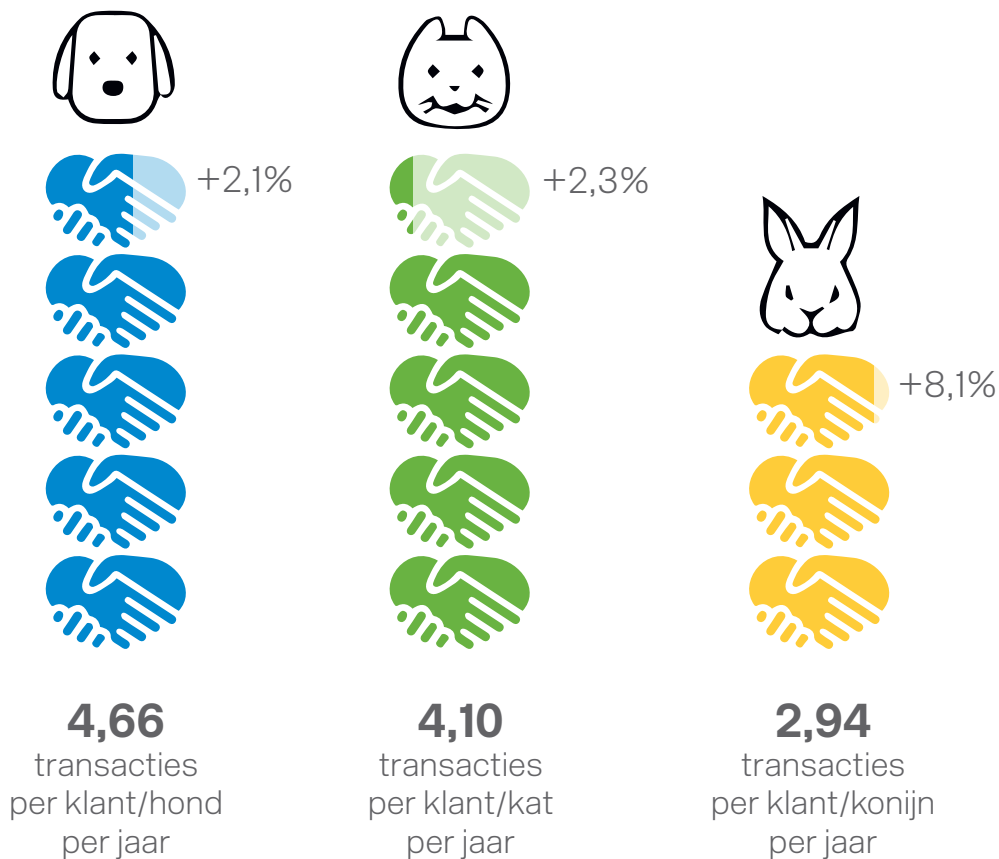


+1,8%

**4,73**

transacties  
per klant  
per jaar

# Hoeveel transacties doen klanten gemiddeld per jaar?



# Klanten



+9,1%

€82,69

2023

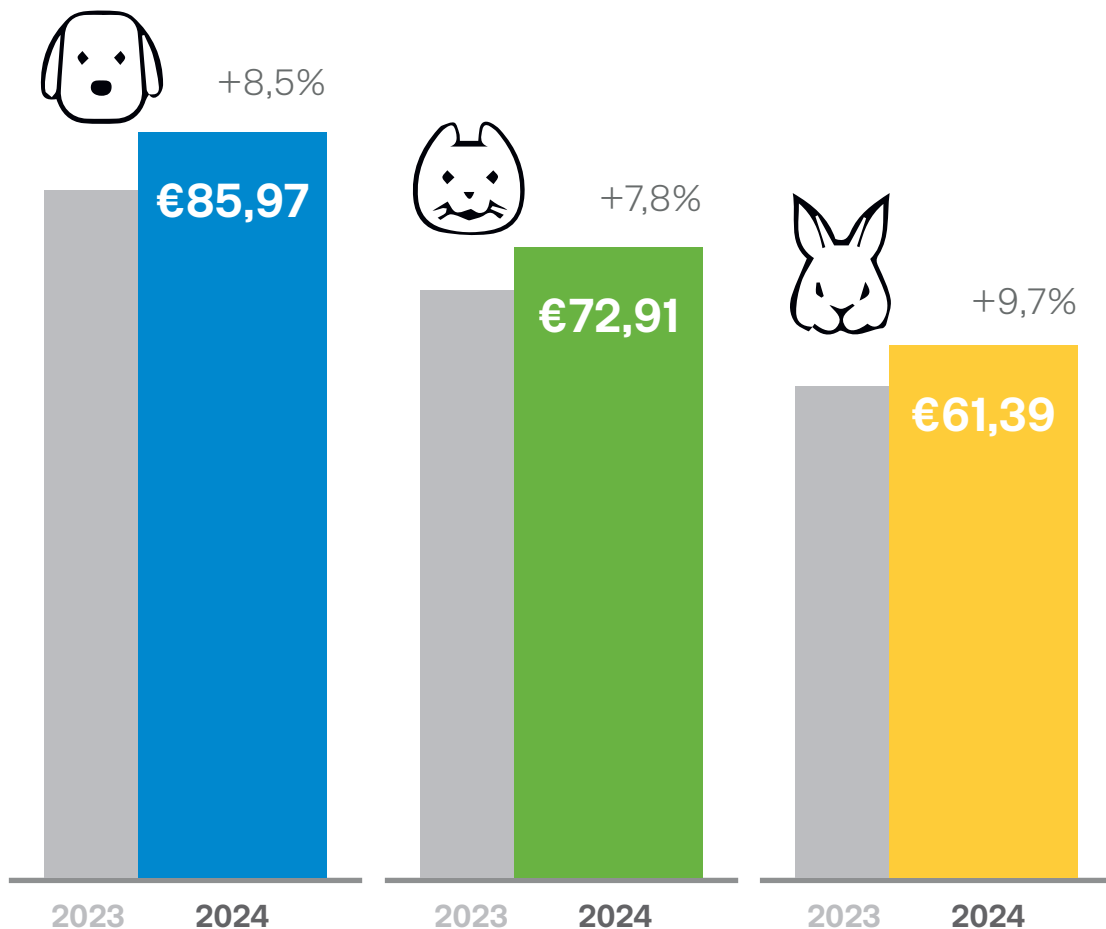
2024

## Belangrijk

Het bedrag dat een klant per transactie uitgeeft noemen we ATF (Average Transaction Fee). Deze wordt bepaald door de prijs en door het aantal producten en diensten dat afgenomen wordt. Maar ook door het geven van kortingen en het niet rekenen van diensten die wel zijn uitgevoerd, wat regelmatig voorkomt.



## Wat geven klanten gemiddeld uit per transactie aan de dierenarts?





# Verrichtingen

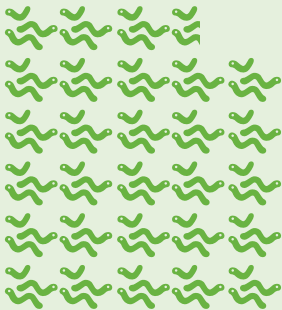
Het percentage refereert naar het aantal dieren dat behandeld of gevaccineerd wordt als deel van het totaal aantal dieren dat de praktijk bezocht heeft. Wat vind je van het percentage dieren dat niet behandeld of gevaccineerd is?



## Katten

### Endoparasitica

**34,7%** +2,2%



spreiding 2024, 14,5%-51,7%

### Ectoparasitica

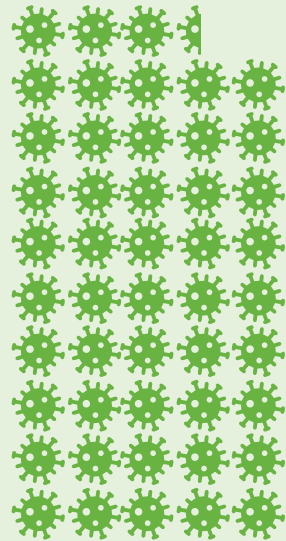
**31,1%** +6,4%



spreiding 2024, 11,7%-43,9%

### Vaccinatie

**48,5%** +5,7%



spreiding 2024, 29,6%-65,3%

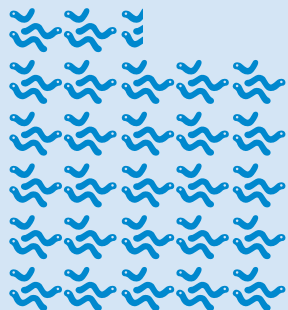
# Hoeveel dieren worden gevaccineerd en behandeld tegen parasieten?



## Honden

### Endoparasitica

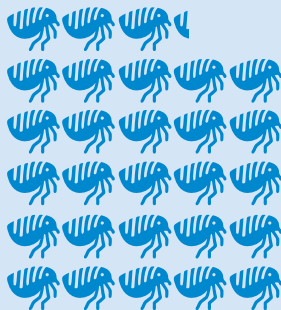
32,7% -0,1%



spreiding 2024, 15,3%-49,6%

### Ectoparasitica

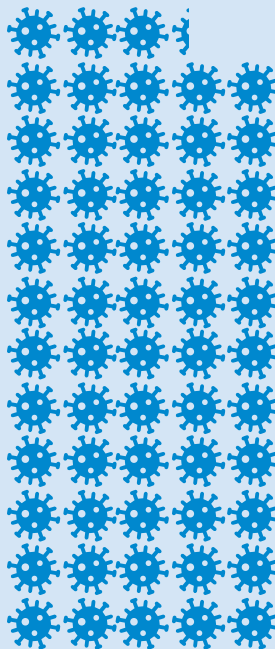
33,3% +4,7%



spreiding 2024, 12,7%-50,2%

### Vaccinatie

58,3% +1,4%



spreiding 2024, 39,1%-75,2%

# Verrichtingen



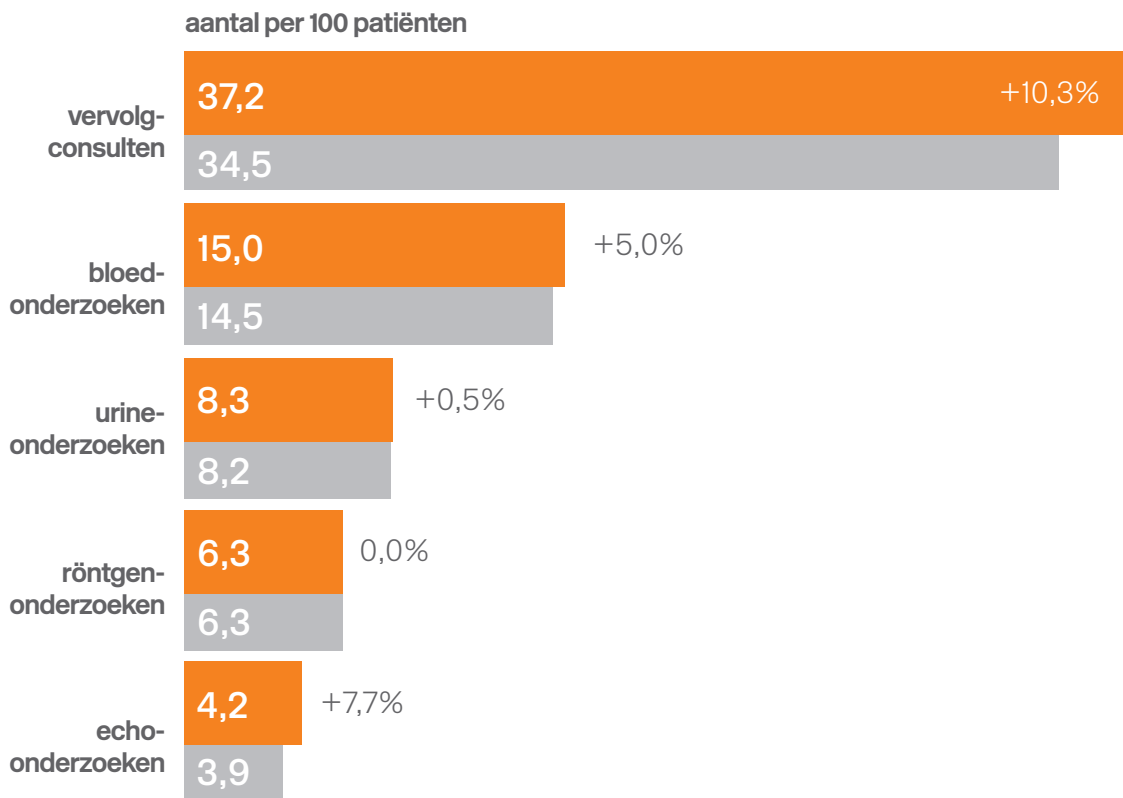
## Opvallend

Er is meer diagnostiek verricht, waarbij vooral de toename in het aantal echo-onderzoeken opvalt. De diagnostische mogelijkheden van eerstelijnspraktijken lijken zich daarmee steeds verder uit te breiden.

# Hoeveel vervolgsconsulten en diagnostiek voert de praktijk uit?

De mate van diagnostiek zegt iets over de motivatie van praktijk én klant om een zo goed mogelijk beeld van het klinische probleem te krijgen. Klinische opvolging heeft een positief effect op het uiteindelijke therapeutische succes en klantbeleving.

● 2023 ● 2024



# Verrichtingen

## Opvallend

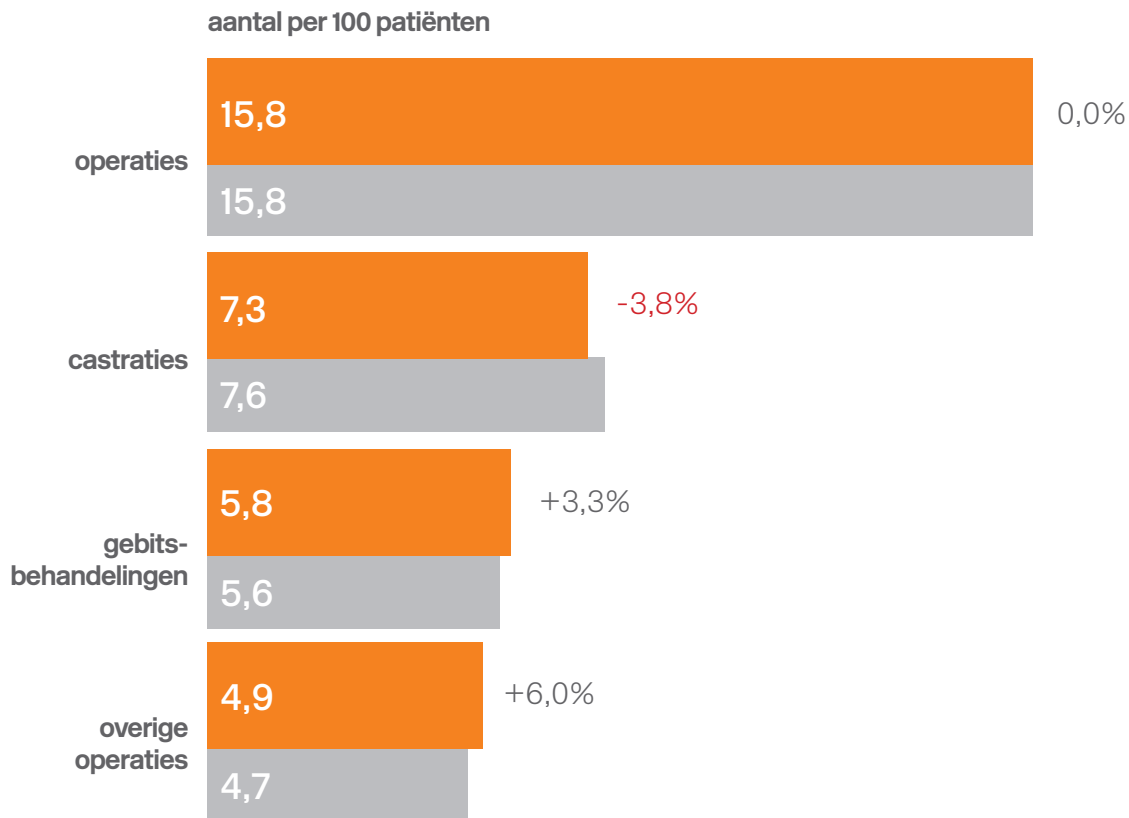
Het aantal castraties daalt nog altijd. Dit komt vooral door de explosieve groei van het aantal huisdieren tijdens de corona pandemie. Het merendeel van deze dieren is nu gecastreerd. De verwachting is dat het aantal castraties het komende jaar zal stabiliseren.



# Hoeveel dieren worden er geopereerd?

De operaties worden onderverdeeld in drie categorieën: castraties, gebitsbehandelingen en overige operaties. We kijken naar het aantal dieren per 100 dat een operatie heeft ondergaan.

● 2023 ● 2024



# Verrichtingen

## Opvallend

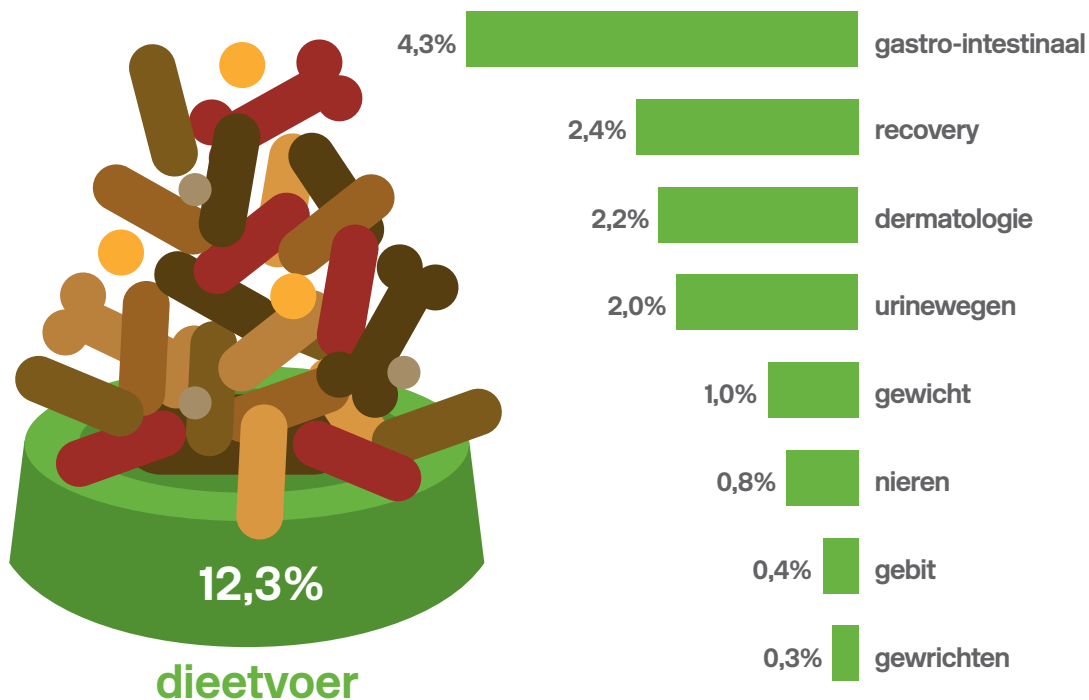
Consumentenonderzoek suggereert dat 73% van de diereigenaren geïnteresseerd is in het voedingsadvies van de dierenarts. Hoe concreter dit advies, hoe groter de kans dat de klant het advies opvolgt (zie p.50-51).





# Aan hoeveel dieren wordt dieetvoeding verkocht?

Dieetvoer ondersteunt een therapie en is beschikbaar voor veel verschillende indicaties. Hierbij het aantal patiënten dat minimaal 1x per jaar dieetvoer afneemt bij de dierenarts, onderverdeeld per indicatie.



# Team

## Klanten per FTE dierenarts

**1057**

Groei -5,7%



= 100 klanten

spreiding 2024 611-2197



# Wat is de prestatie per FTE dierenarts?

We kijken hierbij naar het aantal klanten, het aantal transacties en de gegenereerde omzet. Door dit te vertalen naar de prestatie per FTE dierenarts zijn praktijken van verschillende grootte goed met elkaar te vergelijken.

## Transacties per FTE dierenarts

**4896**

Groei -4,5%



= 100 Transacties

**spreiding 2024 2497-8834**

**€390k** +4,1%

**per FTE  
dierenarts**

**spreiding 2024  
€203k - €671k**

\* FTE = fulltime equivalent, 1 fte komt overeen met een voltijds werkende dierenarts, gebaseerd op een 40 urye werkweek.

Wat geeft een klant  
per jaar gemiddeld uit  
aan de dierenarts?



**Klant**

spreiding €208-€661

+9,9%



# Financieel

Dit zijn de gemiddelde uitgaven per klant, per hond en per kat.



## Hond

spreiding €176-€608

+10,5%



2023

2024



## Kat

spreiding €126-€425

+8.9%



2023

2024

# Hoe zijn de jaarlijkse uitgaven van klanten verdeeld?

De uitgaven van diereigenaren bij de dierenarts zijn van vele factoren afhankelijk, zoals levensfase, ras en gezondheidsstatus. Hier is het aantal klanten verdeeld op basis van het bedrag dat zij per jaar uitgeven bij de dierenarts.

## Opvallend

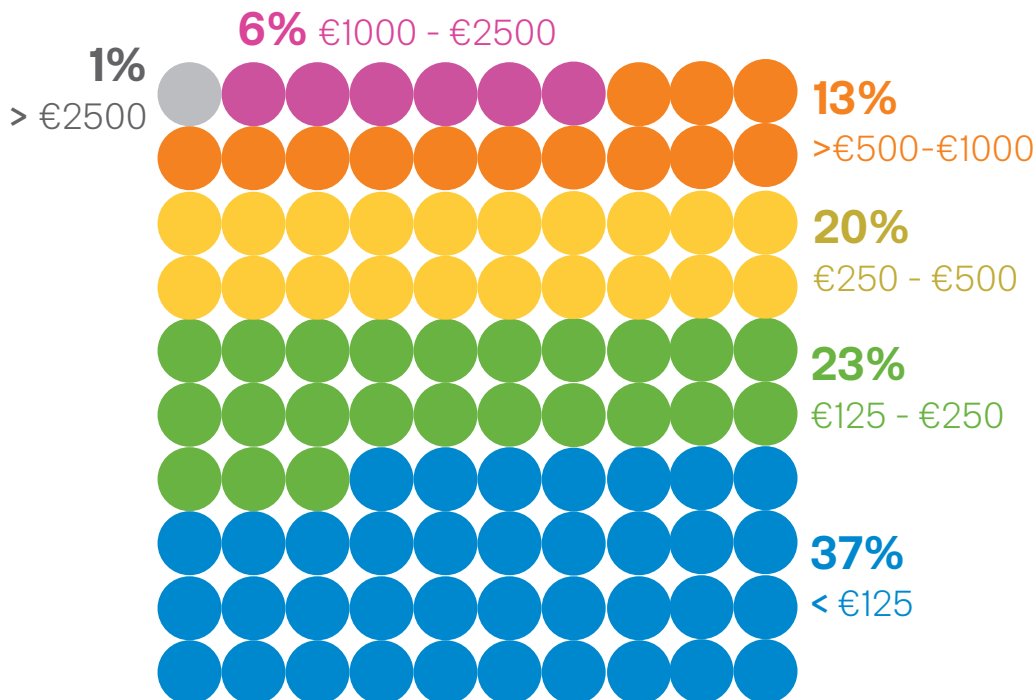
80% van de eigenaren geeft minder dan €500 en 60% minder dan €250 per jaar uit aan veterinaire zorg (bij de onderzochte praktijken). Daarbij heeft een eigenaar gemiddeld 1,4 huisdieren. Per huisdier geeft 80% van de eigenaren minder dan €360 per jaar uit.



# Financieel

## Uitgaven

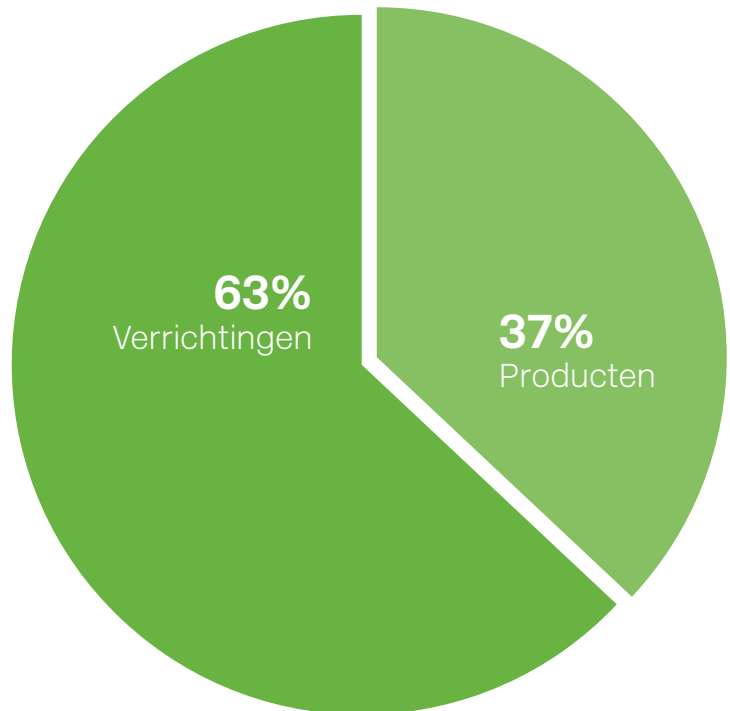
per klant per jaar



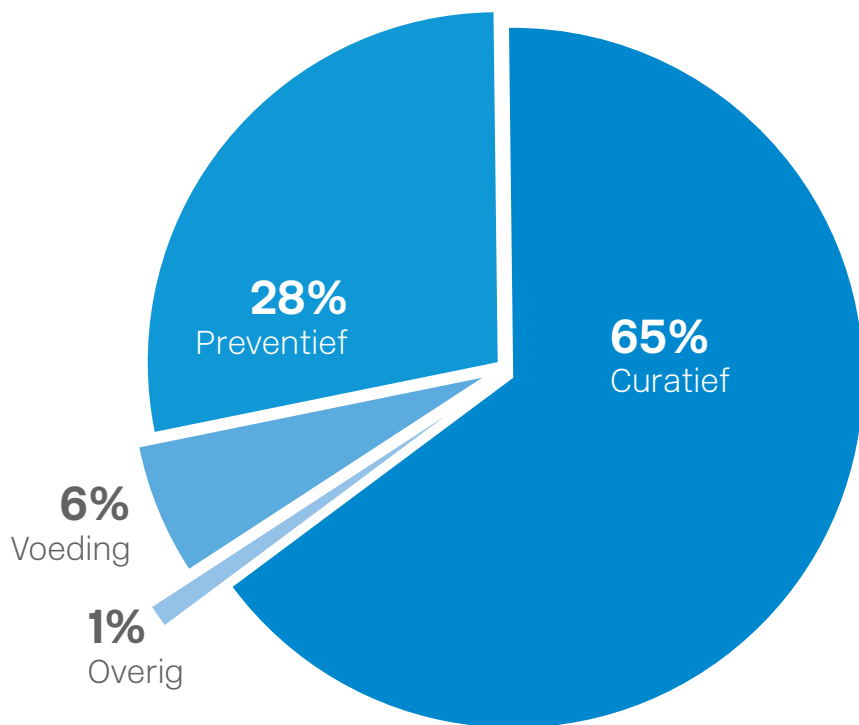


Hoe is de omzet verdeeld  
(preventief vs curatief  
en producten vs verrichtingen)?

## Producten vs verrichtingen



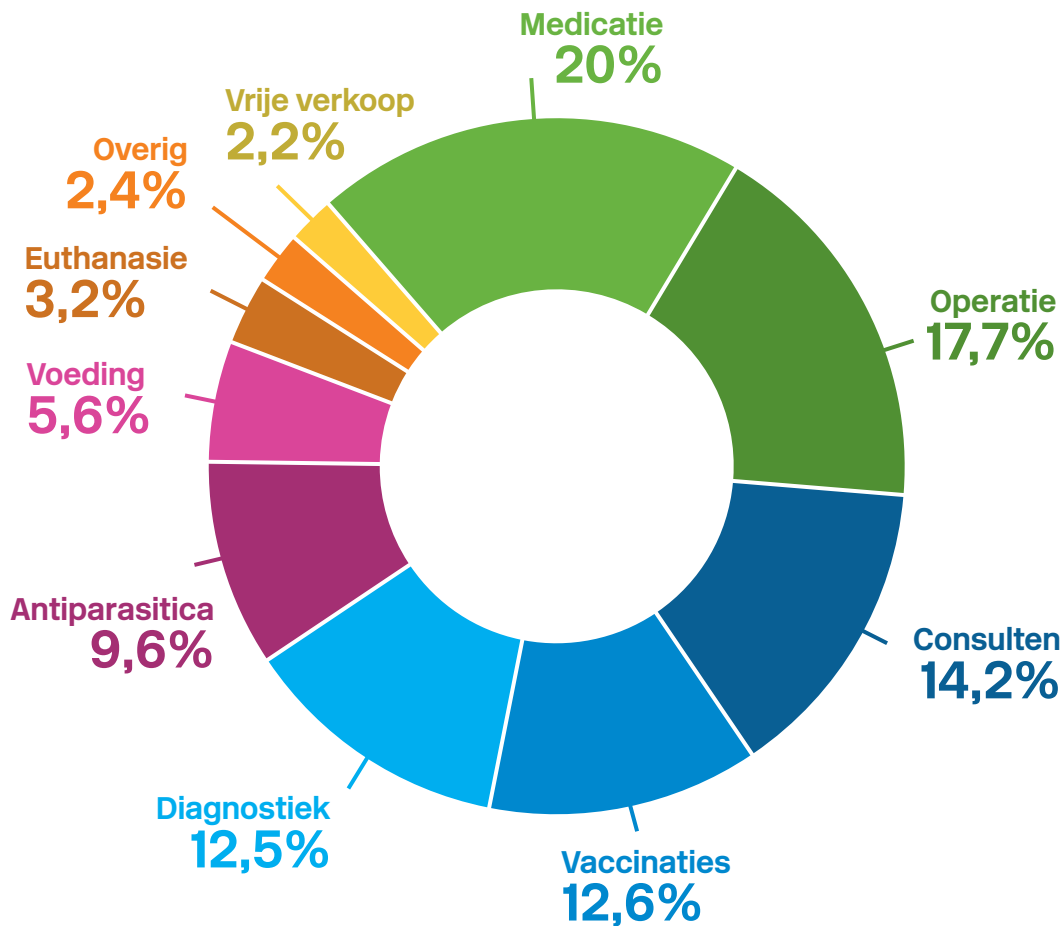
## Preventief vs curatief



Hoe is de omzet verdeeld  
over diverse categorieën  
van zorg?



# Financieel



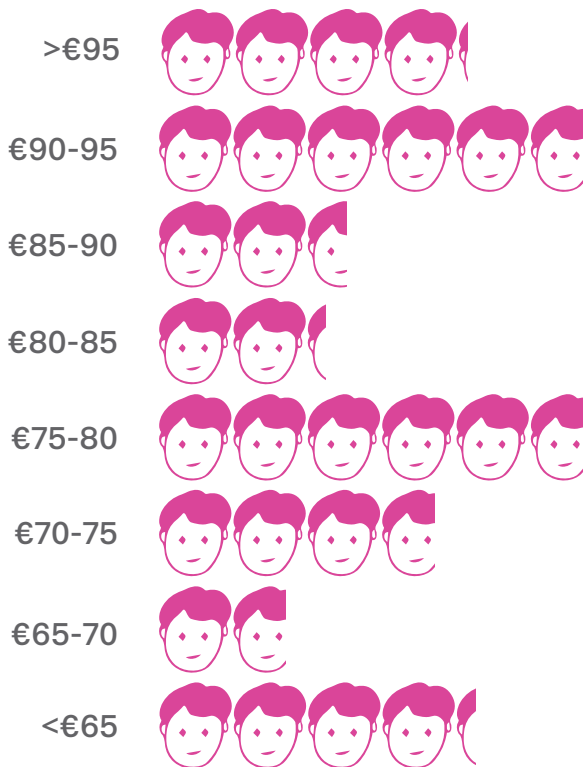
# Wat is de relatie tussen het aantal nieuwe klanten en de hoogte van de ATF?

## Opvallend

De hoogte van de ATF heeft geen invloed op de groei van het aantal klanten. Dit suggereert dat prijs niet de belangrijkste factor is waarop huisdiereigenaren voor een praktijk kiezen.



# Financieel



 = 1% klantgroei



## Wat is het huidige prijsniveau van de dierenartsenpraktijk?

Dit zijn de gemiddelde prijzen van een aantal gangbare verrichtingen (Tarievenscan 2025, digiRedo). Het verschil in prijs tussen praktijken kan groot zijn. Hoe komt dat? De prijs die een klant bereid is te betalen moet in overeenstemming zijn met de waarde die de klant ervaren heeft. Bij een hogere prijs verwacht de klant meer service, meer aandacht of een hogere veterinaire kwaliteit. Wanneer dat geboden wordt is een hogere prijs acceptabel voor een klant. Zo niet, dan leidt dat tot ontevredenheid en mogelijk tot klachten.

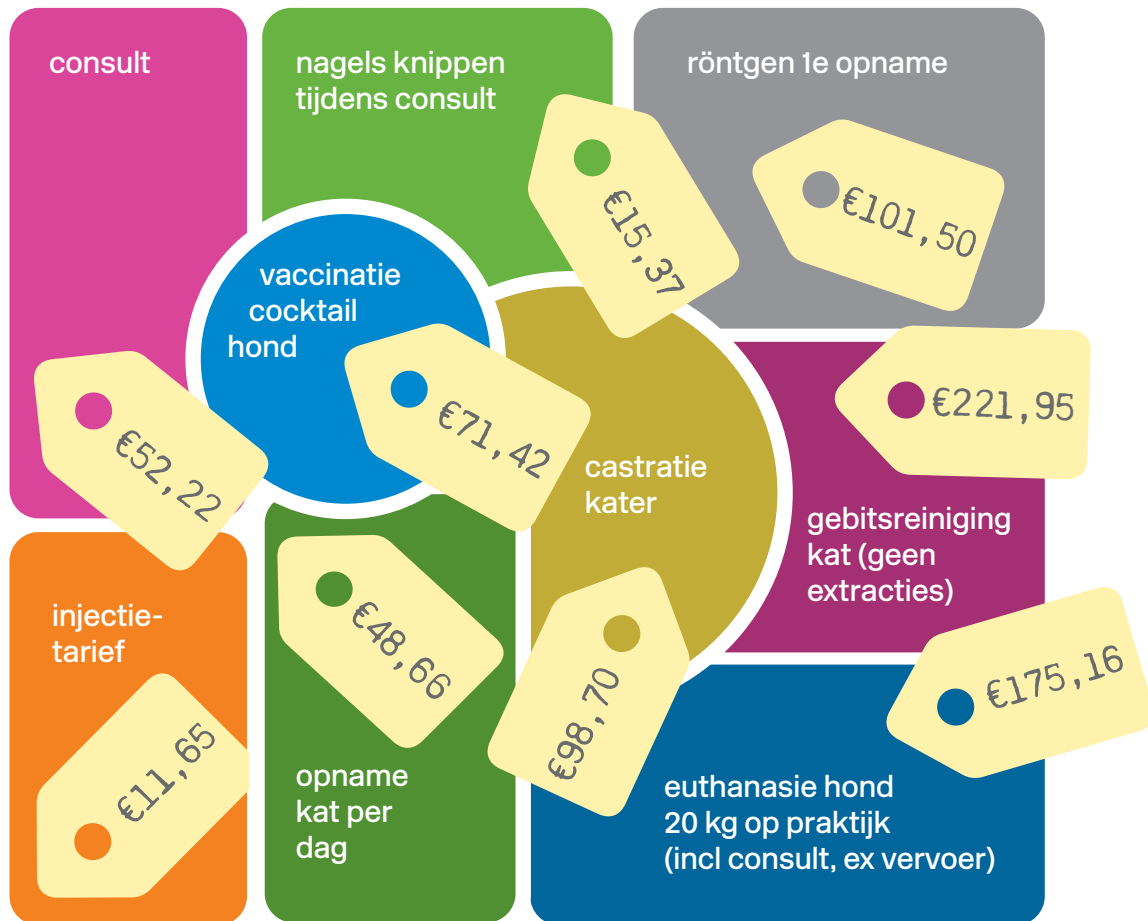
Disclaimer:  
de Tarievenscan is een ander onderzoek dan de Grip benchmark.  
De Tarievenscan vergelijkt de prijzen van een groot aantal gangbare  
diensten en producten van gezelschapsdierenpraktijken in Nederland  
(aantal deelnemende praktijken in 2025: 198)





# Tarievenscan

De hier genoemde bedragen zijn inclusief 21% BTW

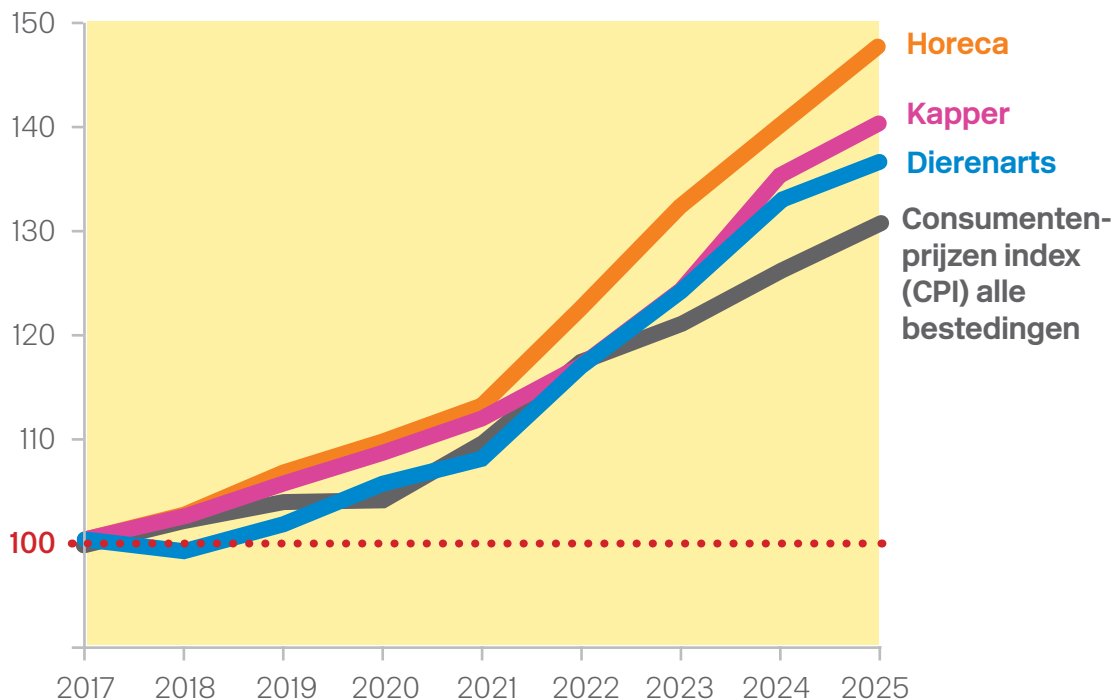


## Wat is de prijsontwikkeling in de praktijk sinds 2017?

De Tarievenscan van digiRedo wordt jaarlijks uitgevoerd sinds 2017. Op basis van deze onderzoeken is de prijsontwikkeling in kaart gebracht met 2017 als indexjaar. Deze ontwikkeling is vergeleken met de algemene prijsontwikkeling voor consumenten en de ontwikkeling bij kappers en in de horeca (bron CBS). Hieruit blijkt dat de prijsontwikkeling binnen de dierenartsenpraktijk niet uitzonderlijk is in vergelijking met andere sectoren.



# Tarievenscan



Disclaimer: de Tarievenscan is een ander onderzoek dan de Grip benchmark. De Tarievenscan vergelijkt de prijzen van een groot aantal gangbare diensten en producten van gezelschapsdierenpraktijken in Nederland (aantal deelnemende praktijken in 2025: 198)



**het *vetste* event**  
voor praktijkmanagement

Een dag volledig gericht op  
het werken áán de praktijk!  
Met als thema:

**Verandering,  
hoe ga jij daarmee om?**

**30 oktober 2025**

Kasteel Hooge Vuursche, Baarn

Voor iedereen die betrokken is bij het reilen en zeilen van de praktijk: van ondernemers en praktijkmanagers tot social media beheerders en roostermakers.

Met inspirerende sprekers, experts uit de markt, interactieve workshops, vernieuwende ideeën en een hilarische slotact.

**Een dag vol verrassing,  
uitdaging en verbinding.**

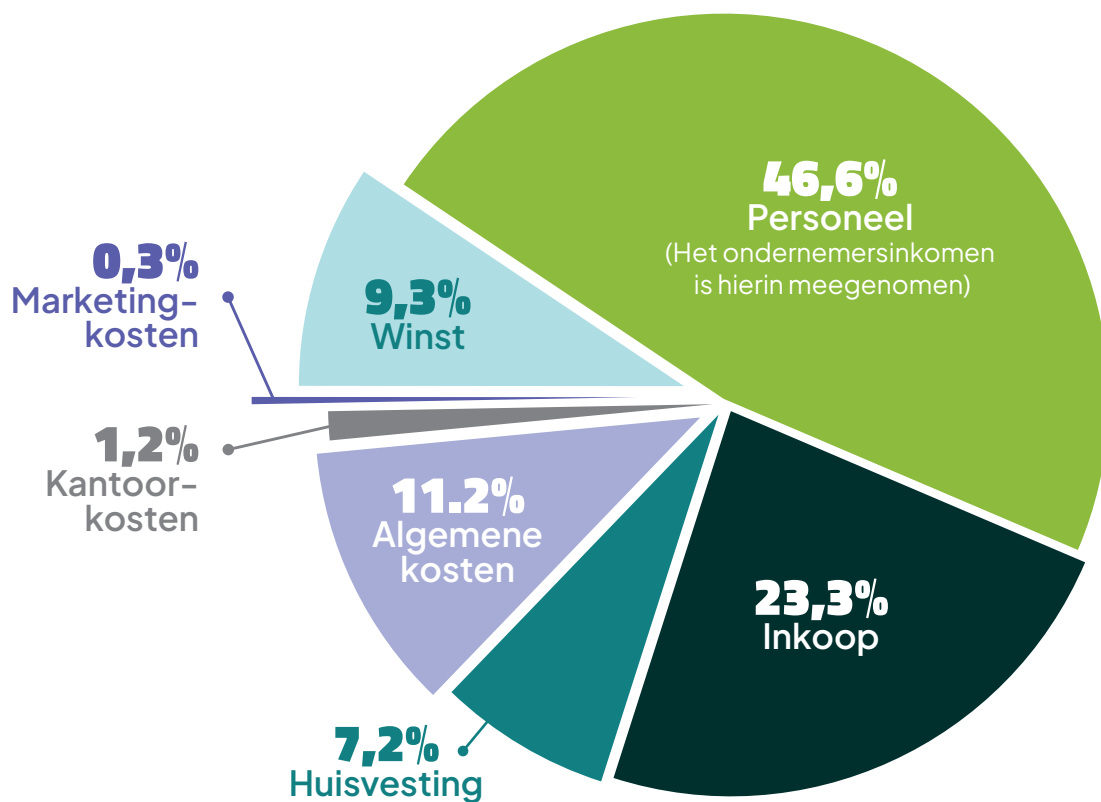


**Info en  
tickets**

# HOE ZIJN DE KOSTEN VAN EEN DIERENARTSEN- PRAKTIJK VERDEELD ALS % VAN DE OMZET?

Waar het MKB gemiddeld 5–10% van de omzet investeert in marketing, blijft de dierenartsenpraktijk steken op slechts 0,3%. Daarbij hebben de meeste praktijken helemaal geen concreet marketingplan. Zonde! Want met slimme marketing informeer je én inspireer je klanten om bewuste keuzes te maken voor de gezondheid en het welzijn van hun dier — precies afgestemd op wat zij belangrijk vinden.





Bron: Syfers Administratie en Advies (n=34 gezelschapsdierenartsenpraktijken)



# GRIP OP JE FINANCIËN

De praktijk staat onder druk:  
**stijgende kosten,**  
**personeelstekort**  
en **volle agenda's.**

**Jouw tijd** als  
dierenarts-  
ondernemer is  
**kostbaar.**

**Focus** waar je **goed**  
in bent, laat de  
**administratie** over  
aan een **specialist**



**syfers** voor ondernemers en ondernemingen



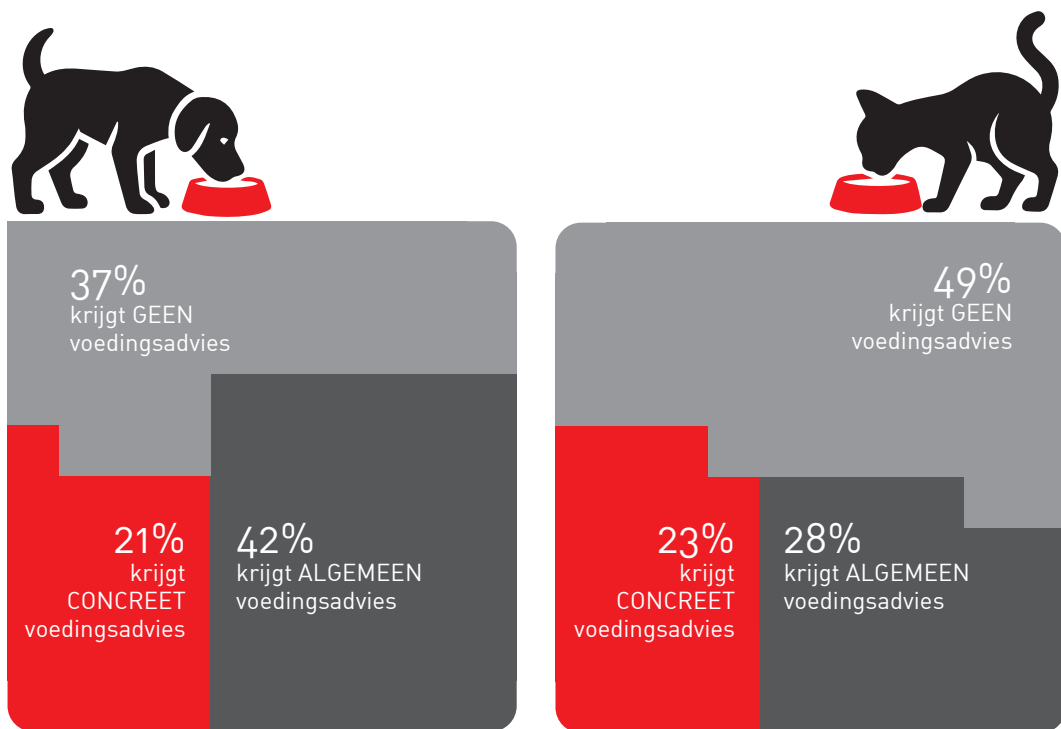
Een uitbestede  
administratie  
is **efficiënt**,  
**overzichtelijk** en **altijd**  
**up-to-date**.

Het geeft **rust** in  
je financiën én  
**ruimte voor beter**  
**ondernemerschap**.



# DIEETVOEDING

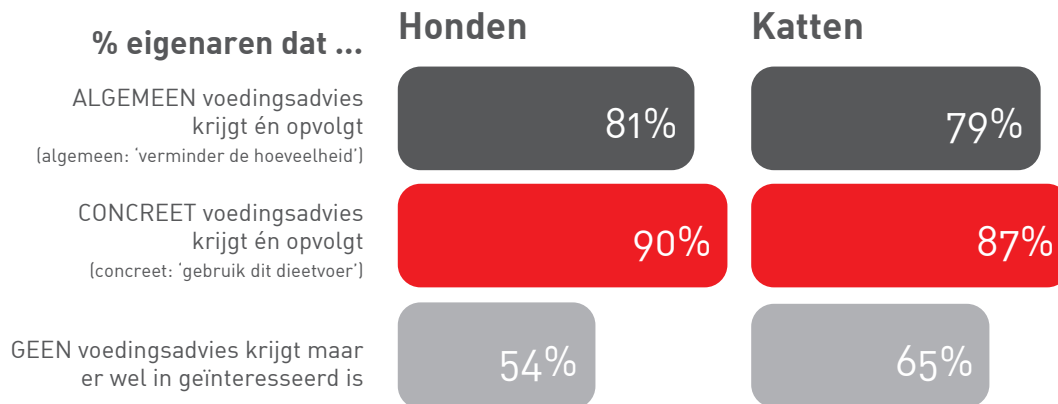
Krijgen eigenaren voedingsadvies van de dierenarts?



Bron: onderzoek Metrixlab onder 440 honden- en 561 katteneigenaren, november 2020



## In hoeverre volgen eigenaren dit advies op?



Een ruime meerderheid\* van de diereigenaren staat open voor voedingsadvies van de dierenarts. Hoe concreter dit advies, hoe meer zij bereid zijn dit advies op te volgen.

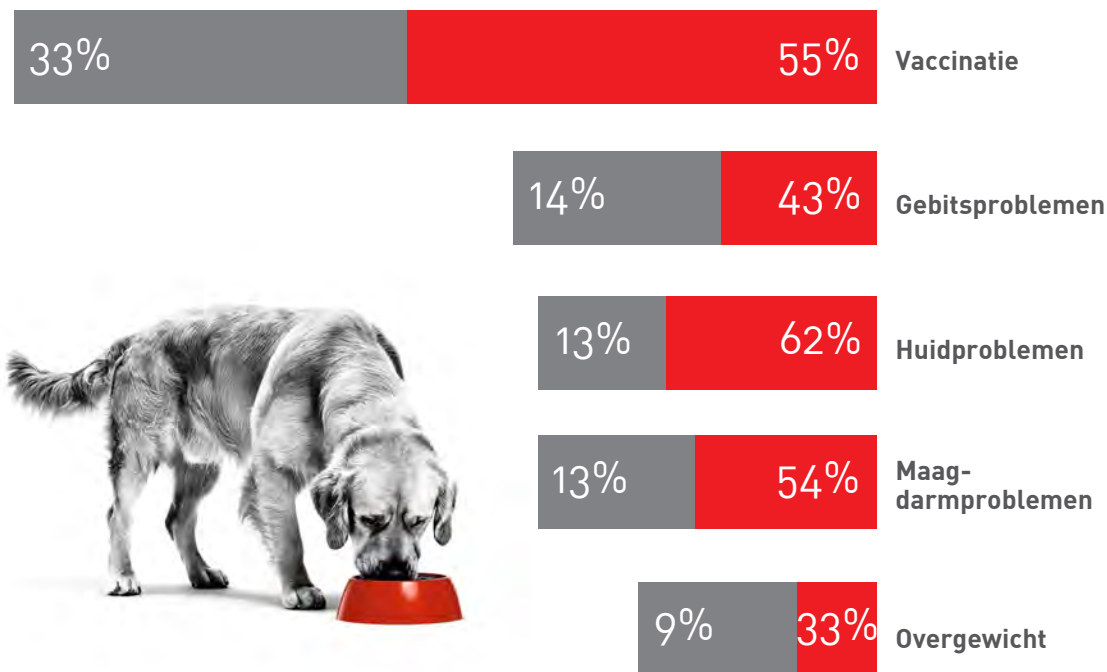
\* 73% van de honden- en 74% van de katteneigenaren is geïnteresseerd in een voedingsadvies van de dierenarts

# DIEETVOEDING

Wat was de reden van het bezoek aan de dierenarts?

Heeft de eigenaar tijdens dat bezoek een voedingsadvies gekregen?\*

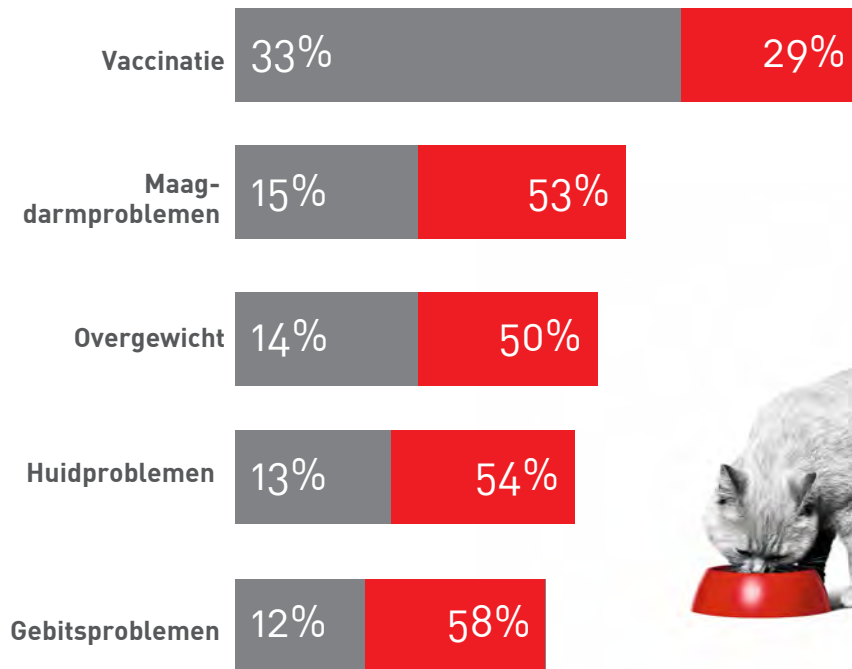
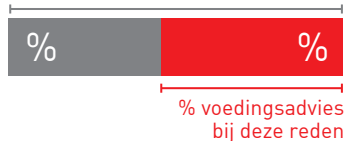
\* voor zover de eigenaar zich dit kan herinneren



Bron: onderzoek Metrixlab onder 440 honden- en 561 katteneigenaren, november 2020



% reden van het bezoek



# VOEDING EN GEZONDHEID

Hoe sterk is de rol van de dierenarts bij voedingsadvies?

75% van dierenartsen bevestigt dat een voeding die gericht is op meerdere aandoeningen en comorbiditeiten nuttig zou zijn

73% van hondeneigenaren en 74% van katteneigenaren is geïnteresseerd in het voedingsadvies van de dierenarts



voor 12,3% van de patiënten van een praktijk koopt de eigenaar minstens 1x per jaar dieetvoer bij de dierenarts (zie ook p28-29)

tot 35% van de huisdieren lijdt aan meerdere gezondheidsproblemen





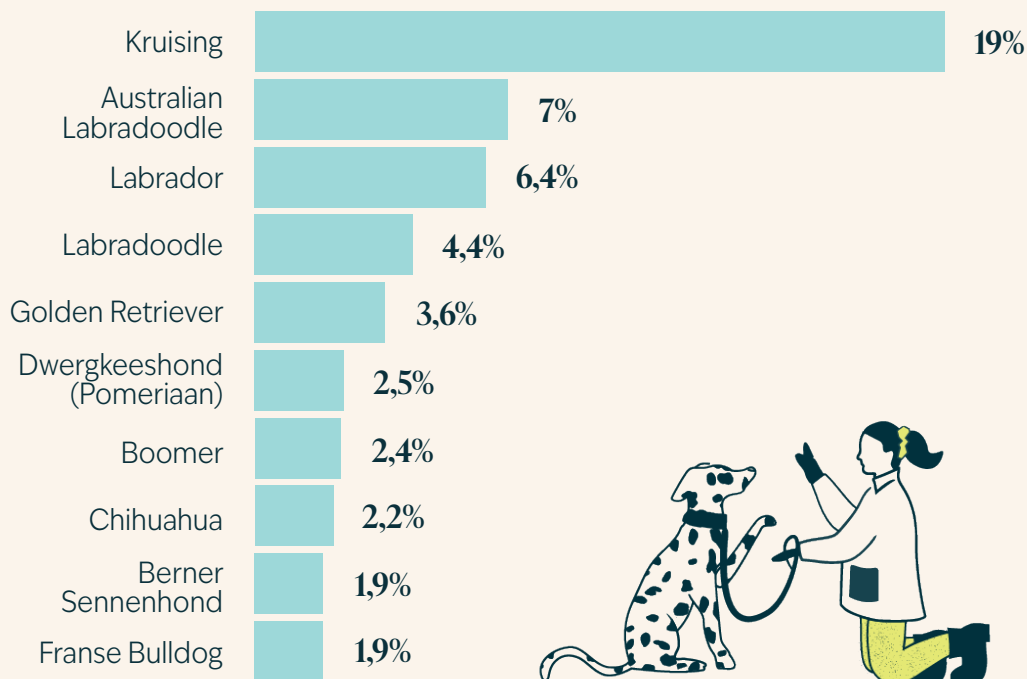
Deze data suggereren dat dierenartsen vaker expliciet voedingsadvies moeten geven - veel eigenaren zullen daarmee instemmen, wat de behandeling ten goede komt.



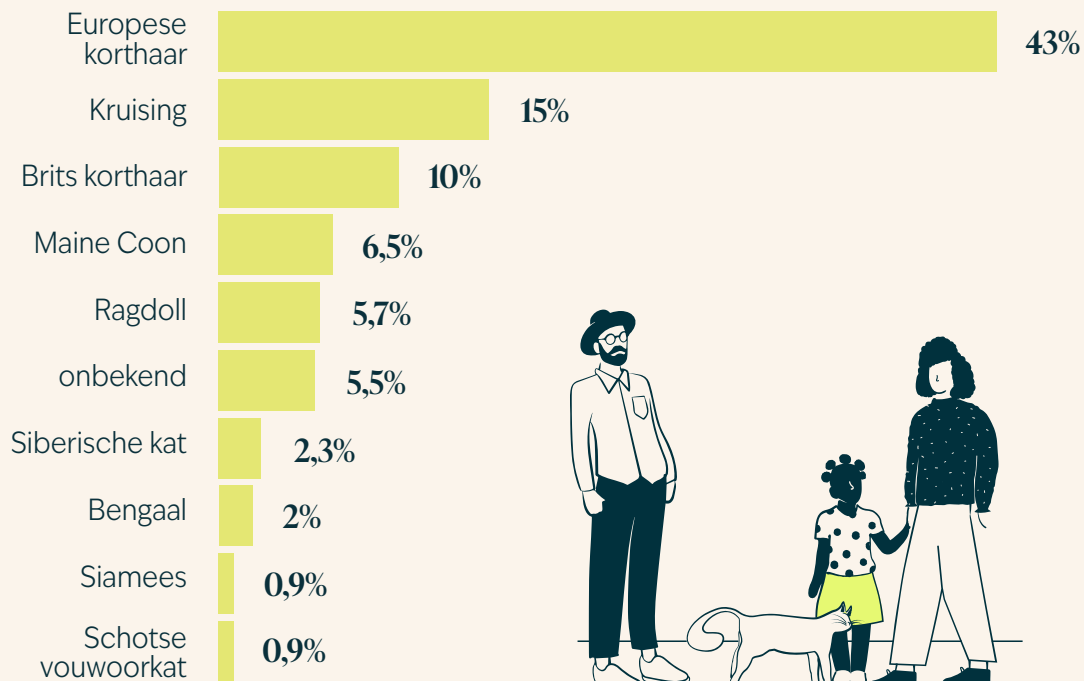
Clinical Alliance is een samenwerking tussen dierenartsen en Royal Canin gericht op voeding en advies voor huisdieren met specifieke aandoeningen, exclusief voor de dierenarts.



# Wat is de *Top 10* van *verzekerde* honden- en kattenrassen?



Bron: interne data Figo



# Wat zijn de verschillen in de *verrichtingen* bij de dierenarts van een *verzekerd* en *onverzekerd* huisdier?



**Verzekerd    Onverzekerd**



**Verzekerd    Onverzekerd**

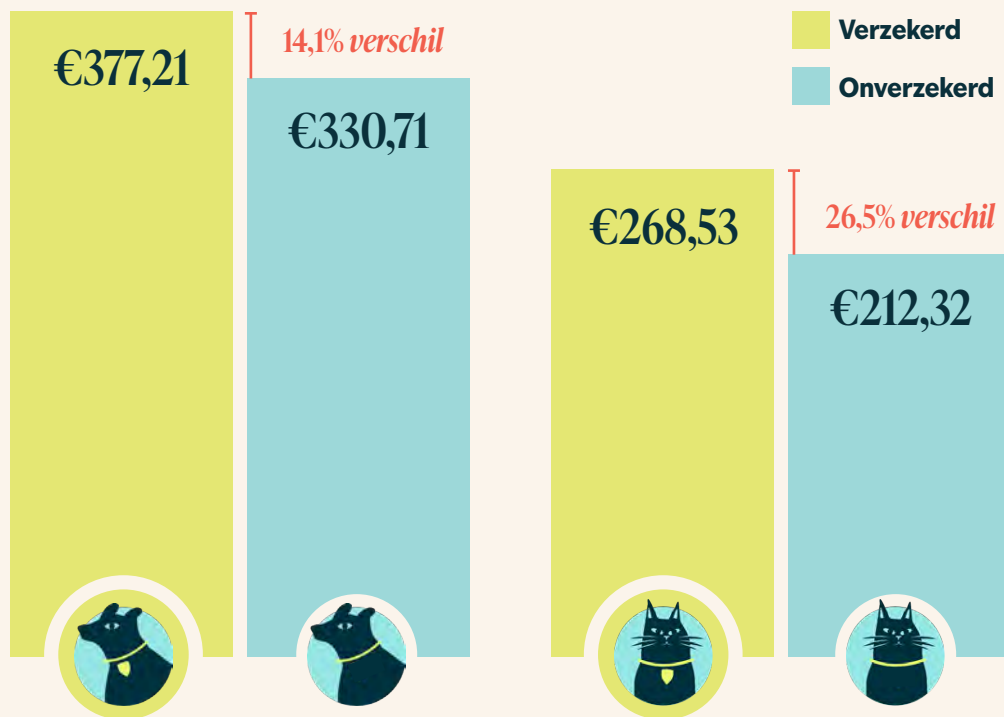
|                           |     |     | <i>Vershil</i> |     |     | <i>Vershil</i> |
|---------------------------|-----|-----|----------------|-----|-----|----------------|
| Vaccinatie                | 57% | 56% | 2%             | 54% | 48% | 13%            |
| Antiparasitica            | 44% | 40% | 10%            | 43% | 41% | 5%             |
| Operatie                  | 17% | 13% | 31%            | 23% | 16% | 44%            |
| Rontgen*                  | 10% | 8%  | 25%            | 7%  | 6%  | 17%            |
| Gebits-<br>behandelingen* | 7%  | 6%  | 17%            | 9%  | 4%  | 125%           |

\* per 100 patienten



**FIGO**

# Wat zijn de *uitgaven* per jaar bij de dierenarts van een *verzekerd* en *onverzekerd* huisdier?





**FIGO**





# Opvallende ontwikkelingen

Het aantal  
**klanten** bij  
**Grip praktijken**  
blijft **groeien**.

**meet je  
kengetallen  
en krijg  
grip op je  
prestatie.**

Praktijken  
**investeren  
nauwelijks  
in marketing**.

**meer focus op  
marketing leidt tot  
betere zorg, een  
gelukkiger team,  
blijere klanten  
en een hoger  
rendement.**

de  
meeste **klanten**  
staan **open** voor  
het **advies** van  
de **dierenarts**.

**geef advies  
dat past bij de  
zorg die jij wilt  
leveren, daarna  
is de keuze aan  
de klant.**

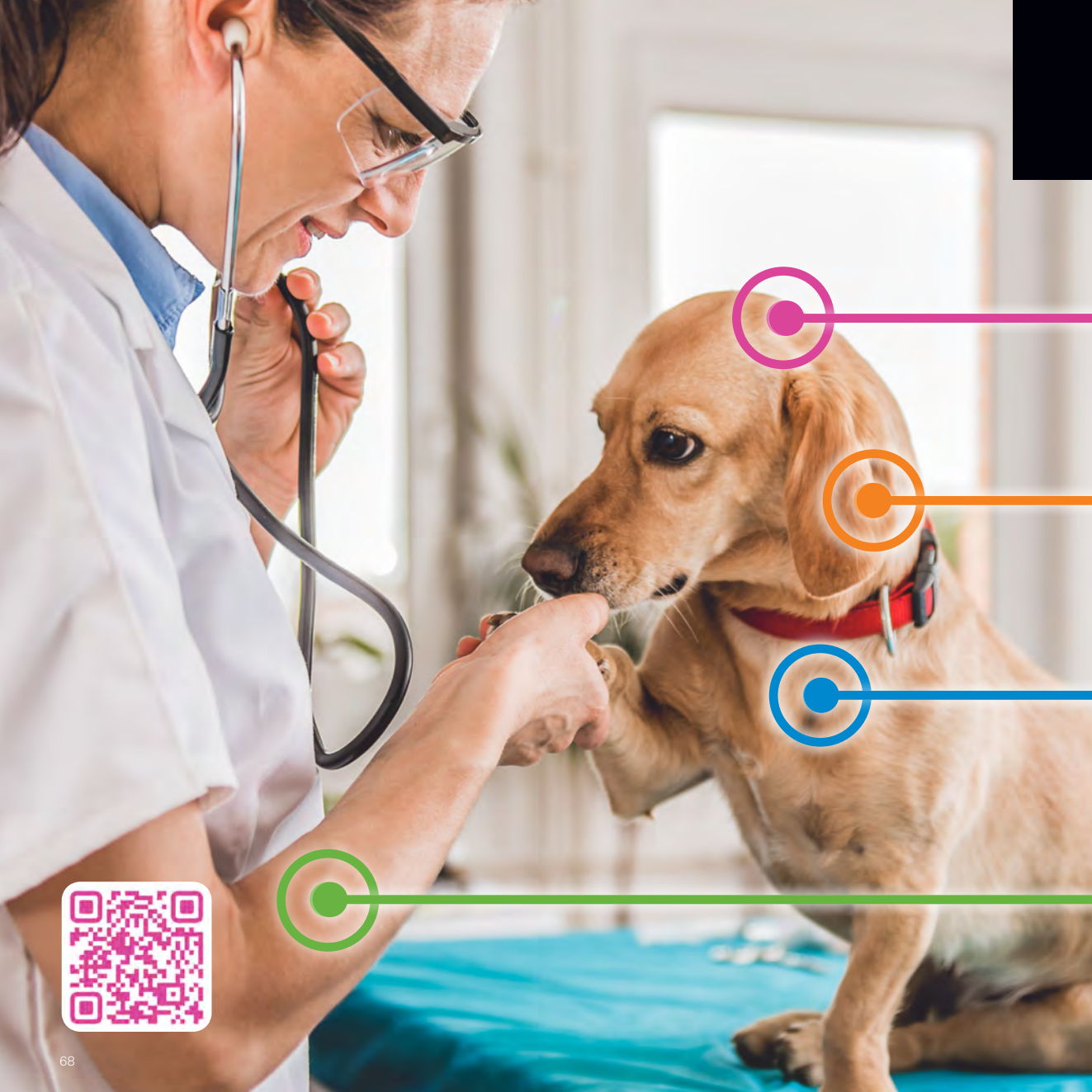
...en ons advies

De **prijzen** bij de dierenarts zijn **niet exorbitant toegenomen** sinds 2017. In vergelijking met kappers en de horeca zijn de prijzen zelfs minder snel gestegen.

**zorg voor een doordacht prijsbeleid en wees trots op je tarieven.**

**80%** van de eigenaren **besteedt** per huisdier **minder** dan **€360** per jaar aan veterinaire zorg.

**zorg dat klanten de waarde (h)erkennen van jouw zorg en service.**



# Hoe wij je kunnen helpen

## **Door een duidelijke anamnese...**

...in de vorm van een goed gesprek over de dagelijkse gang van zaken.

## **Door een 'lichamelijk onderzoek' van je praktijk...**

...kengetallen geven een indruk van de gezondheidsstatus van je praktijk.

## **Door aanvullende diagnostiek**

...zoals een Teamscan, DISC assessments, observatie van je werkmethodes en een analyse van je website en social media.

## **Door een effectieve therapie**

...zoals trainen van je team, begeleiden van jou als manager, ontwikkelen van doelen en strategie en ontwerpen van je eigen, unieke identiteit.



Mensen met een  
doel slagen, omdat ze  
weten waar ze heengaan.

Wil jij weten waar je heengaat en hoe je daar komt?  
Laat het ons weten en wij helpen je verder.



digiRedo  
Lange Brinkweg 77-4  
3764 AB Soest  
[info@digiredo.nl](mailto:info@digiredo.nl)



Deze uitgave is mede  
mogelijk gemaakt door:

**Figo** huisdierverzekeringen.  
[www.figopet.nl](http://www.figopet.nl)



**Royal Canin** diervoeders  
[www.royalcanin.com/nl](http://www.royalcanin.com/nl)



**Syfers** administratie & advies  
[www.syfers.nl](http://www.syfers.nl)



**digiredo.nl**



zichtbaar anders

digiRedo  
Lange Brinkweg 77-4  
3764 AB Soest  
[info@digiredo.nl](mailto:info@digiredo.nl)