Birgit Caminada – initiatiefnemer van de Dierenarts Cadeaukaart

# ‘ZORG WEER OVER DIEREN LATEN GAAN, NIET OVER GELD’

**Als dierenarts weet Birgit Caminada als geen ander dat de zorg voor een dier verder gaat dan de behandeling alleen. In de spreekkamer heeft ze niet alleen oog voor het dier, maar ook voor de eigenaar die soms bezorgd, verdrietig of machteloos tegenover een zorgvraag staat. Vanuit die betrokkenheid en haar ondernemende blik ontstond de Dierenarts Cadeaukaart: een landelijk initiatief dat op een praktische manier wil bijdragen aan het welzijn van dieren én hun eigenaren. In dit interview vertelt Birgit over de aanleiding voor het initiatief, haar drijfveren en de manier waarop maatschappelijke betrokkenheid en ondernemerschap daarin samenkomen.**

**Hoe is het idee voor de Dierenarts Cadeaukaart ontstaan?**
Het idee is gegroeid uit meerdere ervaringen in de spreekkamer. Als dierenarts zie je regelmatig dat eigenaren heel graag goede zorg voor hun dier willen, maar op dat moment niet over voldoende financiële ruimte beschikken. Soms moet een behandeling worden uitgesteld, wordt voor een minder optimale oplossing gekozen of ontstaat een pijnlijk gesprek over wat financieel nog haalbaar is.
Er was niet één losstaand incident, maar eerder een opeenstapeling van situaties waarin geld steeds nadrukkelijker tussen het dier, de eigenaar en de dierenarts kwam te staan. Ik dacht: waarom bestaat er wel een cadeaukaart voor vrijwel iedere winkel, beleving of dienst, maar nog niet voor diergeneeskundige zorg? Zo ontstond het idee om mensen de mogelijkheid te geven om op een positieve, laagdrempelige manier bij te dragen aan de zorg voor een huisdier.

**Je slogan luidt: ‘Zorg weer over dieren laten gaan, niet over geld.’ Waarom is die boodschap juist nu belangrijk?**
Diergeneeskundige zorg is de afgelopen jaren steeds geavanceerder geworden. Er kan veel meer dan vroeger, maar daar zijn ook hogere kosten aan verbonden. Tegelijkertijd staan veel huishoudens financieel onder druk. Daardoor gaat een gesprek in de spreekkamer steeds vaker niet alleen over wat medisch wenselijk is, maar




ook over wat iemand kan betalen.
Natuurlijk zullen financiële afwegingen nooit volledig verdwijnen. Wel moeten we voorkomen dat geld al vóór het medische gesprek de hoofdrol krijgt. De slogan verwoordt onze ambitie: meer ruimte creëren om eerst naar het dier en de benodigde zorg te kijken en vervolgens samen te onderzoeken hoe die zorg mogelijk kan worden gemaakt.

**Welke ontwikkelingen in de diergeneeskunde hebben geleid tot de behoefte aan een initiatief als dit?**
De diergeneeskunde is sterk geprofessionaliseerd. Er zijn betere diagnostische mogelijkheden, uitgebreidere behandelingen en meer specialistische zorg beschikbaar. Dat is een prachtige ontwikkeling voor het welzijn en de levensverwachting van dieren.
Tegelijkertijd zijn de kosten van personeel, apparatuur, geneesmiddelen, huisvesting en spoedzorg gestegen. We zien een groeiend verschil tussen wat er medisch mogelijk is en wat sommige huisdiereigenaren financieel kunnen dragen. Daarnaast worden huisdieren steeds meer als volwaardige gezinsleden beschouwd. Eigenaren willen graag alles doen wat mogelijk is, waardoor financiële beperkingen extra emotioneel kunnen worden.
De Dierenarts Cadeaukaart lost die bredere ontwikkelingen niet in haar eentje op, maar kan wel een praktisch onderdeel van de oplossing zijn.

**Wat is het grootste probleem dat je met de kaart wilt helpen oplossen?**
Het grootste probleem is dat financiële beperkingen kunnen leiden tot uitgestelde, aangepaste of gemiste zorg. Daar heeft het dier last van, maar ook de eigenaar en het veterinaire team.
Wij willen daarom een aanvullende geldstroom naar diergeneeskundige zorg creëren. Niet alleen op het moment dat er al een noodsituatie is, maar juist preventief. Familieleden, vrienden, werkgevers of andere betrokkenen kunnen een tegoed schenken waarmee toekomstige zorg geheel of gedeeltelijk kan worden betaald.
De cadeaukaart voorkomt niet ieder financieel probleem, maar kan wel nét het verschil maken waardoor een eigenaar eerder naar de dierenarts gaat of meer ruimte heeft om een noodzakelijke behandeling te laten uitvoeren.

**Hoe werkt de kaart in de praktijk?**
Een consument koopt een Dierenarts Cadeaukaart en geeft deze aan een huisdiereigenaar. De ontvanger kan de kaart gebruiken bij een aan-




gesloten dierenartsenpraktijk. Het tegoed wordt daar ingezet voor diergeneeskundige zorg.
Voor praktijken is het systeem bewust zo eenvoudig mogelijk ingericht. De praktijk sluit zich aan, ontvangt informatie en instructies en kan cadeaukaarten vervolgens volgens een vaste werkwijze verwerken. Het uitgangspunt is dat de kaart aansluit op bestaande processen en geen ingewikkeld nieuw administratief systeem veroorzaakt. Voor de eigenaar voelt het als een echt cadeau, maar dan één met blijvende betekenis: een bijdrage aan de gezondheid en het welzijn van een geliefd dier.

**De Dierenarts Cadeaukaart is nadrukkelijk een maatschappelijk initiatief. Wat betekent dat voor jullie werkwijze?**
Dierenwelzijn en de toegankelijkheid van zorg vormen steeds het uitgangspunt bij onze keuzes. We kijken niet alleen naar commerciële groei, maar vooral naar maatschappelijke impact: helpt dit eigenaren, dieren en praktijken daadwerkelijk? Tegelijkertijd moet het initiatief professioneel en financieel duurzaam worden georganiseerd. Zonder een gezond bedrijfsmodel kan een maatschappelijk initiatief niet landelijk worden opgebouwd en blijven bestaan. Er zijn kosten voor techniek, klantenservice, transactieverwerking, communicatie, distributie en verdere ontwikkeling.
Maatschappelijk ondernemerschap betekent voor mij daarom niet dat alles gratis moet zijn. Het betekent dat inkomsten een middel zijn om de maatschappelijke doelstelling te realiseren en verder uit te bouwen.

**Wat levert deelname dierenartsenpraktijken concreet op?**
De cadeaukaart brengt extra financiële middelen naar de praktijk die specifiek bestemd zijn voor diergeneeskundige zorg. Dat kan bijdragen aan een hogere therapietrouw, eerder praktijkbezoek en meer ruimte voor preventieve of noodzakelijke behandelingen.
Daarnaast biedt deelname praktijken een positieve manier om zich maatschappelijk te profileren. Zij laten zien dat zij actief meedenken over toegankelijke zorg, zonder hun tarieven te hoeven

verlagen of zorg gratis aan te bieden.
De kaart kan bovendien bijdragen aan klantenbinding. Een eigenaar die een cadeaukaart ontvangt, komt ermee naar een aangesloten praktijk. Dat biedt een natuurlijk contactmoment en kan nieuwe klanten met de praktijk laten kennismaken.

**Kan de cadeaukaart ook helpen om financiële gesprekken in de spreekkamer anders te voeren?**
Absoluut. Geld bespreekbaar maken hoort bij goede diergeneeskundige zorg, maar het kan voor zowel eigenaren als veterinaire professionals ongemakkelijk en emotioneel belastend zijn. De cadeaukaart kan een extra mogelijkheid aan het gesprek toevoegen. Een praktijk kan bijvoorbeeld bij preventieve zorg, een behandelplan of een toekomstige ingreep wijzen op de mogelijkheid om voor een verjaardag, feestdag of ander moment een bijdrage aan diergeneeskundige zorg te vragen.
Het is geen vervanging voor een duidelijke kostenraming of een open gesprek over behandelopties. Het is een aanvullend hulpmiddel waarmee het gesprek minder snel uitsluitend over beperkingen gaat en ook over mogelijkheden kan gaan.

**Wat hoor je terug van dierenartsen?**
Veel dierenartsen herkennen het probleem onmiddellijk. Ze kennen allemaal situaties waarin een eigenaar dolgraag voor een behandeling wilde kiezen, maar financieel vastliep. Het idee wordt vaak omschreven als logisch: zodra mensen ervan horen, vragen ze zich geregeld af waarom zoiets nog niet bestond. Wat mij vooral raakt, is dat collega's de kaart niet alleen zien als betaalmiddel, maar ook als een vorm van betrokkenheid. Tegelijkertijd merk ik dat enthousiasme niet altijd direct tot deelname leidt. Praktijken hebben het druk en nieuwe initiatieven vragen aandacht. Daarom is het belangrijk dat wij de meerwaarde concreet maken en de drempel voor aansluiting zo laag mogelijk houden.

**Welke kritische vragen of zorgen zijn er?**
De belangrijkste vragen gaan over administratie, kosten, verantwoordelijkheden en de manier waarop het tegoed wordt verwerkt. Ook willen praktijken weten of de cadeaukaart niet leidt tot extra druk op medewerkers of verwarring aan de balie. Die zorgen zijn begrijpelijk. Daarom bieden we duidelijke informatie, praktische instructies en ondersteuning. We luisteren bovendien actief naar ervaringen uit pilotpraktijken en gebruiken die om processen verder te verbeteren.
Een andere vraag is of de cadeaukaart het structurele probleem van stijgende zorgkosten oplost. Het eerlijke antwoord is: nee, niet volledig. Daarvoor zijn ook transparantie, preventie, verzekeringsoplossingen, verantwoord huisdierenbezit en samenwerking binnen de sector nodig. De cadeaukaart is een concrete aanvullende oplossing die nu al kan worden ingezet.

**De KNMVD en Stichting DierenLot ondersteunen het initiatief. Wat betekent die steun?**
De aandacht en bereidheid van organisaties als de KNMVD en Stichting DierenLot om over het initiatief mee te denken en er bekendheid aan te geven, zijn voor ons van grote waarde. Het laat zien dat het onderwerp van toegankelijke diergeneeskundige zorg breed leeft.
Die steun moet wel zorgvuldig worden omschreven. Het betekent niet automatisch dat iedere organisatie financieel bijdraagt of alle onderdelen van het bedrijfsmodel formeel onderschrijft. Wel helpen zichtbaarheid, feedback en inhoudelijke gesprekken ons om het initiatief verder te professionaliseren en onder de aandacht van dierenartsenpraktijken en andere betrokken partijen te brengen.
Voor mij persoonlijk is het belangrijk te ervaren dat het probleem wordt herkend en dat organisaties bereid zijn bij te dragen aan het gesprek over mogelijke oplossingen.

**Hoe reageren andere organisaties?**
We merken interesse vanuit verschillende hoeken, waaronder dierenwelzijnsorganisaties, farmaceutische bedrijven, verzekeraars en andere partijen die betrokken zijn bij huisdierenzorg. Organisaties zien verschillende mogelijkheden. De één kijkt vooral naar preventieve zorg, de ander naar financiële toegankelijkheid, communicatie of distributie. Dat biedt kansen voor samenwerkingen waarbij partijen vanuit hun eigen expertise bijdragen.
We zijn daarbij zorgvuldig. Een samenwerking moet passen bij onze maatschappelijke doelstelling en mag het vertrouwen van huisdiereigenaren en dierenartsen niet onder druk zetten.

**Waarom hebben jullie verschillende aansluitmodellen voor praktijken?**
Dierenartsenpraktijken verschillen sterk van elkaar. Een grote praktijkgroep heeft andere behoeften en volumes dan een kleine zelfstandige praktijk. Een enkel model zou daardoor voor een deel van de praktijken onnodig duur of juist minder passend kunnen zijn.
Met een vast model bieden we duidelijkheid en voorspelbaarheid. Een flexibel model verlaagt de instapdrempel voor praktijken die eerst ervaring willen opdoen of een lager gebruik verwachten. Door meerdere opties aan te bieden, willen we voorkomen dat de gekozen tariefstructuur een reden wordt om niet mee te doen. De praktijk moet kunnen kiezen voor het model dat het beste aansluit bij de eigen omvang en situatie.

**Veel praktijken zijn huiverig voor extra administratie. Hoe eenvoudig is deelname?**
Eenvoud is een van de belangrijkste voorwaarden voor succes. Veterinaire teams hebben het al druk genoeg. Een cadeaukaart mag daarom geen tijdrovend project aan de balie worden.
De werkwijze wordt ondersteund met duidelijke instructies en praktisch communicatiemateriaal. Ook kunnen assistenten en paraveterinairen uitleg krijgen over het gebruik en de verwerking van de kaart.
We blijven de praktijkervaring actief volgen. Wanneer bepaalde stappen onduidelijk of omslachtig blijken, moeten wij die verbeteren. Het systeem moet zich aanpassen aan de dagelijkse praktijk, niet andersom.

**Welke rol kan de kaart spelen bij het voorkomen van uitgestelde zorg?**
De cadeaukaart kan eigenaren helpen om eerder een financiële buffer voor diergeneeskundige zorg op te bouwen. Wanneer een dier klachten krijgt, is er mogelijk al een tegoed beschikbaar. Dat kan de stap om een afspraak te maken kleiner maken. Ook kan de kaart worden ingezet voor preventieve zorg, zoals vaccinaties, gezondheidscontroles of gebitszorg. Juist preventie kan voorkomen dat gezondheidsproblemen later ernstiger en kostbaarder worden.
De kaart is geen garantie dat zorg nooit meer wordt uitgesteld, maar ieder bedrag dat vooraf beschikbaar is, kan helpen om sneller in actie te komen.

**Wat maakt de kaart anders dan bijvoorbeeld crowdfunding?**
Crowdfunding begint meestal wanneer er al een groot probleem of een hoge rekening is. Een eigenaar moet dan het persoonlijke verhaal openbaar maken en anderen vragen om een bijdrage. Dat kan effectief zijn, maar ook kwetsbaar en belastend.
De Dierenarts Cadeaukaart werkt eerder, persoonlijker en preventiever. Mensen kunnen de kaart geven bij een verjaardag, tijdens de feestdagen, bij de komst van een nieuw huisdier of simpelweg als betrokken gebaar. Er hoeft geen noodsituatie te zijn en de ontvanger hoeft geen financiële problemen openbaar te maken.
Daarnaast wordt het geld specifiek bestemd voor diergeneeskundige zorg bij aangesloten praktijken. Daarmee is voor de gever duidelijk waarvoor de bijdrage wordt gebruikt.

**Hoe ziet jouw ideale toekomstbeeld eruit?**
Over vijf jaar hoop ik dat de Dierenarts Cadeaukaart een bekend en vanzelfsprekend cadeau is voor huisdiereigenaren. Ik zou graag zien dat er een landelijk netwerk van aangesloten praktijken bestaat, zodat de kaart op veel plaatsen kan worden gebruikt.
Daarnaast hoop ik dat werkgevers, goede doelen, retailers, verzekeraars en andere organisaties de kaart inzetten om diergezondheid en verantwoord huisdierenbezit te ondersteunen.
Mijn ideale toekomstbeeld is dat de cadeaukaart niet alleen wordt gebruikt wanneer er financiële zorgen zijn, maar ook als normaal onderdeel van preventieve zorg. Bijvoorbeeld bij de aanschaf of adoptie van een huisdier, als bijdrage aan een eerste gezondheidscontrole of als cadeau voor jaarlijkse zorg.

**Zijn er plannen voor uitbreiding?**
Ja. Om werkelijk maatschappelijke impact te bereiken, moet de cadeaukaart breed verkrijgbaar en zichtbaar worden. Daarom onderzoeken we samenwerkingen met retailers, dierenspeciaalzaken, werkgevers, verzekeraars, farmaceutische bedrijven, welzijnsorganisaties en andere relevante partijen. Daarbij kijken we niet alleen naar verkoopkanalen. Samenwerkingen kunnen ook betrekking hebben op voorlichting, preventie, sponsoring of het beschikbaar stellen van

kaarten aan specifieke doelgroepen.
Onze ambitie is groot, maar de uitbreiding moet beheerst verlopen. Het netwerk van deelnemende praktijken, de techniek en de ondersteuning moeten kunnen meegroeien met de bekendheid en verkoop.

**Wat zou je nog willen bereiken op het gebied van toegankelijke diergeneeskundige zorg?**
Ik zou graag zien dat er een bredere mix aan oplossingen ontstaat. Toegankelijke zorg vraagt om transparante communicatie, meer aandacht voor preventie, realistische informatie over de kosten van huisdierenbezit en passende mogelijkheden om financiële risico's op te vangen.
Ook hoop ik dat we het gesprek minder polariserend kunnen voeren. Dierenartsen worden soms neergezet alsof zij hoge kosten veroorzaken uit winstbejag, terwijl veel praktijken juist onder grote druk staan en veterinaire professionals dagelijks moeilijke afwegingen maken.
Eigenaren en dierenartsen staan niet tegenover elkaar. Zij willen uiteindelijk hetzelfde: passende zorg en een zo goed mogelijk leven voor het dier. Ik wil bijdragen aan oplossingen die vanuit die gezamenlijke verantwoordelijkheid zijn opgebouwd.

**Welke boodschap wil je meegeven aan dierenartsen en paraveterinairen?**
Wacht niet tot een oplossing perfect of volledig bewezen is voordat je eraan bijdraagt. Maatschappelijke vernieuwing begint vaak klein, bij professionals die bereid zijn een initiatief een kans te geven en hun praktijkervaring te delen.
De Dierenarts Cadeaukaart kan alleen verschil maken wanneer huisdiereigenaren weten dat de kaart bestaat en op voldoende plaatsen terechtkunnen. Dierenartsen en paraveterinairen spelen daarin een sleutelrol.
Door deel te nemen, helpt een praktijk niet alleen haar eigen klanten. Zij draagt ook bij aan een beweging waarin diergeneeskundige zorg op een positieve en praktische manier toegankelijker wordt gemaakt.

**Hoe kunnen praktijken zich aansluiten?**
Praktijken kunnen zich via de website van de Dierenarts Cadeaukaart aanmelden of contact met ons opnemen voor aanvullende informatie. Samen bekijken we welk aansluitmodel het beste bij de praktijk past. Vervolgens ontvangt de praktijk de benodigde uitleg en materialen om van start te gaan.
Tegen twijfelende collega's zou ik willen zeggen: stel vooral je vragen en denk kritisch met ons mee. Het initiatief is juist gebaat bij de kennis en ervaring van mensen uit de dagelijkse praktijk. Tegelijkertijd vraag ik collega's om ook naar de mogelijke maatschappelijke winst te kijken. Iedere aangesloten praktijk vergroot de bruikbaarheid en geloofwaardigheid van de kaart. Samen kunnen we ervoor zorgen dat meer geld daadwerkelijk beschikbaar komt voor diergeneeskundige zorg.
De Dierenarts Cadeaukaart is geen wondermiddel en ook geen vervanging voor structurele oplossingen. Het is wel een concrete stap die we vandaag al kunnen zetten. Zorg toegankelijker maken lukt alleen wanneer we niet uitsluitend blijven praten over wat er misgaat, maar ook gezamenlijk bouwen aan wat wél mogelijk is.



Wat begon als de visie van één dierenarts, groeit nu uit tot een beweging. Inmiddels staat er een hechte roedel supporters om het initiatief heen. Een club rasechte dierenliefhebbers en professionals die hun tijd en expertise pro deo doneren. Samen bouwen we vol energie aan een netwerk dat het verschil maakt in de spreekkamer.

Benieuwd naar de Dierenarts Cadeaukaart, de mogelijkheden voor huisdiereigenaren of aansluiting voor de praktijk? Kijk voor meer informatie op www.dierenarts-cadeaukaart.nl.