

Niet knellen of wurgen

Op het moment dat ik weer mijn bijdrage aan *Dental Tribune* mag schrijven, is het begin oktober. Mijn column 'Piramidespel' is net een week geleden verschenen. Daarin ging ik in op de hoge prijzen die soms door partijen betaald worden bij een praktijkovername. Buiten een enkele collega die mij eens complimenteert met mijn column, blijft het in de regel vrij stil. Wat is het deze keer anders! Ik ben door veel mensen gemaild en gebeld en meestal met een positieve insteek. Mijn studerende en nog thuiswonende zoon viel dit op en vroeg mij wat de reacties op Facebook deden. Ik maak echter geen gebruik van Facebook en beperk mij tot LinkedIn. Mijn zoon liet mij zien hoe ik deze column kon *posten* en binnen tien minuten waren de eerste reacties daar. Inmiddels hebben aardig wat mensen de link geopend en is ook een redelijk aantal (ik ben geen ervaringsdeskundige) likes geplaatst. Uit deze reacties valt af te leiden dat meer mensen vinden dat de

markt is doorgeslagen. Dat er een ongezonde situatie is ontstaan en dat die bedreigend kan zijn voor de kwaliteit en de continuïteit van de mondzorg. Vaak vraagt men zich af waarom beroepsorganisaties en overheidsinstanties daar geen drempel voor opwerpen of tenminste een geluid van afkeuring laten horen. Een van de reacties ontving ik, met complimenten, vanuit die hoek. Er lijkt dus in brede zin gevoel te bestaan bij de stelling. Ook werd mij gevraagd of ik kon aangeven wat dan wel een juiste waardering van een praktijk kan zijn. De redactie van dit blad nodigde me ook uit om hier op in te gaan. Ik denk zelf dat een column zich niet leent voor een technische en droge cijferbrij. Wel denk ik dat het goed is om middels dit podium een lans te breken voor een andere, meer eigentijdse kijk op de waarde van een praktijk in de mondzorg. Te lang is er geen rekening gehouden met de diversiteit in het aanbod, zowel qua behandeling, uitstraling van de prak-



tijk, als ook het lokale kostenaspect. Dit moet mijn inziens veranderen. Daarmee wil ik zeker niet pleiten voor de berekeningsmethode van de corporate-financegeleerden. Het zou goed zijn als de markt tot een evenwichtige waardering zou komen. Een waardering die de vertrekkende praktijkhouder een redelijke aanvulling op het pensioen verschaft en de startende tandarts een reële kans om als praktijkhouder een bestaan op te bouwen. De vertrekkende tandarts heeft dan geen knellende earn-outregeling om de nek en de startende tandarts geen wurgende financiering. Ik ben graag bereid om de handschoen hier op te pakken en met de verkregen feedback een nieuwe standaard te ontwikkelen. Ik hoop dat het veld daar bij aansluit.

Richard Mastwijk
Consultant en partner bij van helder ■