

Voorkom gekte in de maatschap

De kerstperiode ligt inmiddels weer achter ons en ik kijk weer met een hoopvolle blik uit naar dit nieuwe jaar. Zoals velen heb ook ik weer wat doelstellingen geformuleerd voor het komende jaar. Vaak ontstaan deze voornemens in rustperiodes, zoals de kerstvakantie, waarin er tijd is om over dingen na te denken en zaken op orde te brengen. Meestal wordt mijn tijd met Kerst opgeslokt door pogingen tot culinaire 'hoogstandjes', maar corona heeft dat wat ingeperkt. Dus dan maar eens wat tijd besteden aan de administratie. Eenmaal daarmee aan de gang, krijg je ook allerlei documenten in handen, zoals een testament, de samenlevingsovereenkomst of huwelijkse voorwaarden, maar ook de maatschapsovereenkomst. Aan het opstellen van deze documenten is in de regel veel tijd en aandacht besteed. Zo zal er bij het aangaan van de maatschap uitgebreid zijn stilgestaan bij de gevolgen van beëindiging. Wat gebeurt er als iemand de maatschap verlaat? Heeft de vertrekkende maat niet gefunctioneerd of is hem of haar onheil overkomen? In het eerste geval is de bereidheid tot het betalen van een vergoeding voor het maatschapsaandeel minder groot dan in de tweede situatie. Maar houdt de maatschapsovereenkomst daar rekening mee? In mijn werk als consultant krijg ik regelmatig te maken met dergelijke vraagstukken. Bij het doornemen van de geldende maatschapsovereenkomst stel ik regelmatig vast dat er sinds de ondertekening, vijftien jaar of soms nog langer geleden, niet meer is gekeken naar de destijds gemaakte afspraken. Deze afspraken kunnen inmiddels behoorlijk achterhaald zijn. Een zeer sprekend voorbeeld



is de waardebepaling van de goodwill. Vaak wordt verwezen naar 'de waarde volgens de richtlijnen van de NMT' of 'de waarde in het economisch verkeer'. Het missen van het koninklijke deel in de naamvoering van de beroepsorganisatie is overkomelijk, maar het feit dat de KNMT geen richtlijnen meer heeft, niet. Met de andere definitie kom je vandaag de dag ook niet ver.

In mijn column 'Piramidespel' heb ik reeds gewag gemaakt van de gekte op de markt. Deze gekte wil men elkaar binnen een maatschap niet aandoen. Hoewel? Wat als de jongste van de vier maten de hele praktijk verkoopt aan een commerciële club en daarmee de zilvervloot binnenhaalt, terwijl eerder de oude maten hun aandeel tegen een veel lagere afgesproken prijs hebben verkocht? Wellicht een bespreekpunt. Natuurlijk is er niet voor alles een passende oplossing, maar het zou wel goed zijn om daar regelmatig met elkaar het gesprek over aan te gaan. Niet alleen als er een aspirant pensionado in beeld komt, maar ook tussentijds. Regelmatig onderhoud aan de overeenkomsten voorkomt veel discussie en onenigheid. Nog los van hoge juridische kosten.

Richard Mastwijk

Consultant en partner bij van helder ■