



Bommetjes in contracten

In ieder beroep zijn er onderdelen van het werk die tot meer of minder enthousiasme leiden. Ook de laatste categorie hoort erbij en daar valt in de regel niet aan te ontkomen. Voor u is dat misschien een gecompliceerde endo of een apex, voor mij is dat het juridische deel van mijn werk. Ik doel daarbij in het bijzonder op de overeenkomsten die worden opgesteld binnen een maatschap of samenwerking of bij een praktijkoverdracht. Het opstellen van dergelijke overeenkomsten was vroeger vrij eenvoudig. Hier of daar een kleine aanpassing op de door de verschillende beroepsorganisaties beschikbaar gestelde modellen en klaar. Met de komst van private equity in de zorg lijkt dit juridisch overzichtelijke tijdperk definitief te zijn verlaten. Veel van de u welbekende marktpartijen maken gebruik van advocatenkantoren in de M&A-praktijk, veelal het clubje Zuidas-kantoren. De aldaar werkzame dames en heren hebben het opstellen van dergelijke overeenkomsten verheven tot een zekere kunst. Dikke contracten met de meest bijzondere vrijwaringen en garanties en een voor deze kantoren aantrekkelijk verdienmodel. Een goed voorbeeld hiervan is de MAC-clausule, wat staat voor Material Adverse Change. Deze verschaft de koper de mogelijkheid de koop te annuleren. Mijn spreekwoord op Google leverde voorbeelden op als de aanval op de Twin Towers op 9/11 en gebeurtenissen met eenzelfde impact. Zonder deze gebeurtenissen

te willen bagatelliseren, is het mij niet duidelijk wat de gevolgen zijn voor een mondzorgpraktijk. De vraag naar mondzorg zal daardoor niet stagneren en derhalve geen gegronde reden zijn om de koop te cancelen. Met dit soort bepalingen bekruipt mij dan ook de gedachte dat er de nodige juridische valkuilen aanwezig zijn. De gedachte zou misschien kunnen leven dat uitgebreide contracten bijdragen aan minder discussie of verkeerde interpretaties. Maar helaas! Uit een artikel in *Het Financieele Dagblad* van 6 maart 2023 blijkt dat de contracten onnodig dik, complex en duur zijn geworden. Deze veramerikanisering is met name te danken aan private-equityfondsen die de Nederlandse zorg tot hun jachtgebied zijn gaan rekenen. Dit staat haaks op het doel om het aantal conflicten te verminderen. De dikke contracten vormen juist een voedingsbron voor conflicten. Advocaat en hoogleraar Marcel Ruygvoorn gaf in zijn oratie 'Less is more; voldoet ons contractrecht nog?' aan dat de praktijk is doorgeschoten en dat ook 85 procent van alle bedrijfsjuristen vindt dat daardoor onnodige complexiteit is ontstaan. Ik pleit er dan ook voor om tot volledige en inhoudelijk juiste modelovereenkomsten te komen waarmee de alledaagse praktijk uit de voeten kan. Een model dat ook u als zorgverlener kunt lezen en begrijpen. ■

*Richard Mastwijk
van helder consultancy*