



Column

Richard Mastwijk

Roerige tijden

Zonder direct een vergelijking te willen maken met *The Roaring Twenties*, bekruipt mij het gevoel dat we ons in een onrustig tijdsgewricht bevinden. Er zijn diverse moeilijk in te schatten ontwikkelingen. Die maken het lastig om de juiste keuzes te maken voor de toekomst.

Dit geldt onverkort voor de mondzorg. Veel van deze ontwikkelingen zijn niet nieuw, maar lijken nu wel samen te komen. De vraag rijst: moet ik in actie komen of afwachten en het aan me voorbij laten gaan? Wat moet de tandarts doen die binnen afzienbare tijd met pensioen gaat, maar nog wel een aantal jaar moet blijven werken? Moet dat werken voor eigen rekening gebeuren, of kan de praktijk beter eerder worden overgedragen? De praktijk zelf voortzetten betekent dat er met de mogelijk negatieve uitkomst van het kostenonderzoek moet worden gedeald.

Ook is er de mogelijke overgang van zzp-tandartsen naar loondienst. Leidt deze transitie wellicht tot hogere kosten voor de praktijkhouder? Dan misschien toch maar verkopen aan een keten, voordat de hemel naar beneden komt. Financieel is een dergelijke overdracht nog steeds aantrekkelijk, maar inmiddels hoort daar ook een aardig pakket aan voorwaarden bij. Een steeds groter deel wordt afhankelijk gesteld van het aanblijven na de overdracht en ook de toekomstige resultaten worden nadrukkelijk meegewogen.

Naast deze financiële onzekerheid speelt er ook nog de juridische complexiteit van een verkoop. De kantoren op de Zuidas zijn er zeer in bedreven om een relatief eenvoudige overdracht van een tandartspraktijk te vergezellen van een dik juridisch boekwerk. Deze juridische haarkloverij geeft veel verkopers in spe een unheimisch gevoel. Naast deze categorie is er nog de groep jonge ambitieuze tandartsen die een eigen praktijk overweegt. Niet omdat het leven als zzp'er onprettig is, maar ingegeven door de op handen zijnde veranderingen. Dat kan zijn omdat de praktijk is overgenomen door een keten en veel van de oude vrijheid is verdwenen. Of dat er nu toch een bijna zeker einde lijkt te komen aan het fiscale ondernemerschap.

Een deel van deze starters is ongekend enthousiast plannen aan het maken en vastbesloten om de dentale wereld te gaan veroveren. In mijn rol als adviseur moet ik dan af en toe op de rem trappen. Ook voor starters gelden de eerder genoemde ontwikkelingen en daar dient in de plannen rekening mee te worden gehouden. In een aantal gevallen worden deze starters begeleid door adviseurs die nauwelijks weet hebben van wat er speelt. Soms komen ze met dikke en ogenschijnlijk onderbouwde rapporten, maar wie dat met kennis van zaken leest, komt al snel tot de vaststelling dat de conclusies niet deugen. Voorzichtigheid zal inmiddels wel passen bij mijn leeftijd, en mijn adagium blijft dan ook 'bij twijfel niet inhalen'. Zeker niet in deze roerige tijden. ■

Richard Mastwijk

van helder consultants