

Marlon Scheuer

Héctor Medina

Is goodwill nog van goede wil?

Goodwill is in de Nederlandse medische maatschappijen goed voor een waarde van meer dan een miljard euro. Althans op dit moment, want de herwaardering van deze goodwill staat, dankzij de alom bekende neerwaartse trend in inkomens, onder druk en hangt als een zwaard van Damocles boven de hoofden van de vrije beroepsbeoefenaars. Hoe heeft het zo ver kunnen komen? Waar liggen de risico's en opportuniteiten van goodwill? Zijn er alternatieven? In dit artikel zullen wij met een zakelijke blik kijken naar het concept goodwill in de medische praktijk in vergelijking met andere sectoren/beroepen. Verder zullen wij een beknopte vergelijking maken met andere investeringsopties.

Goodwill is de meerwaarde van een onderneming bovenop de waarde waarmee het te boek staat. Bijvoorbeeld, als de turnover van een bedrijf 150.000 euro bedraagt, maar het bedrijf een heel groot en solide cliëntennetwerk heeft, kan het voor veel meer verkocht worden. Goodwill is dus het verschil tussen die koopprijs en de €150.000. Ook in de ondernemingssector van de anesthesiologie betaalt men goodwill om tot een specialistenmaatschap toe te treden.

De prijs van goodwill

Wie gaat investeren door zich in te kopen in een maatschap krijgt te maken met emoties, net als bij trouwen of het kopen van een huis. Deze emoties

én ieders persoonlijke en professionele voorkeuren bepalen de beslissing om wel of niet een fors bedrag te betalen voor goodwill. Twee vaak gehoorde argumenten voor het betalen van een aanzienlijk bedrag zijn het behoud van de autonomie als arts-eigenaar, en de kansen die een bepaalde maatschap de arts biedt om zich te ontplooiën op professioneel gebied.

Toch is het mogelijk om op een objectieve manier de waarde van een maatschap te bepalen. Een vaak gebruikte formule is die van de NPV (Net Present Value). Hierbij worden de totale toekomstige geldstromen met inachtneming van een bepaald risico verdisconteerd naar een waarde in de huidige tijd. Simpel gezegd: hoeveel is één euro die men bijvoorbeeld in 2030 zou ontvangen waard in 2013? Echter, wanneer we nu vanuit een investeringsoogpunt een investering in een medische maatschap bekijken, dan verschilt deze – onzes inziens – hemelsbreed van een investering in andere sectoren zoals investment banking en fiscale kantoren. Deze sectoren, waarin ook goodwill wordt betaald, onderscheiden zich van de geneeskundige praktijk in de zin dat deze bedrijven in principe ongelimiteerde groeimogelijkheden hebben en er dus ook een astronomische groei in waarde van hun partnerships/maatschapsaandeel mogelijk is. Wij kennen allemaal de grote namen onder de zakelijke bankiers zoals Goldman Sachs en de grote fiscale advieskantoren.

Groeibeperkingen

Op dit moment zijn de financiële vooruitzichten in de gezondheidssector niet zo rooskleurig. De snel wisselende maatregelen van overheid en verzekeraars beperken de groei van een anesthesiologische maatschap zodat de waarde ervan hoogstwaarschijnlijk zal gaan krimpen, de ondernemingsgeest van anesthesiologen ten spijt. Deze groeibeperking is een van de oorzaken van een negatieve waardeontwikkeling van onze goodwill.

Een tweede belangrijke factor die van invloed is op de maximalisatie van elke investering – en ook die van goodwill – is het bestaan van alternatieven. In dit kader is het belangrijkste alternatief voor de vrije beroepsbeoefenaar het aangaan van een dienstbetrekking, loondienst met een min of meer gegarandeerd inkomen zonder enige geldelijke investering vooraf. Goodwill voor de medische praktijk heeft in dit opzicht alleen betrekking op het surplus aan inkomen dat wordt gegenereerd in een maatschap bovenop het inkomen in een loondienstsituatie. En dus niet op het totale inkomen in een maatschapsituatie zoals vaak wordt geredeneerd.

Los van de twee bovengenoemde redenen om van het toetreden tot een maatschap af te zien, zijn er tot nog toe fiscale voordelen waardoor het kiezen voor een maatschapsituatie aantrekkelijk kan zijn. Deze fiscale voordelen laten we echter omwille van de eenvoud van dit artikel buiten beschouwing.

Innovatieve vormen van samenwerking

Ondanks de schijnbare politieke weerzin tegen het vrije ondernemerschap van artsen en de financiële tegenwind zal de vrije beroepsbeoefenaar blijven bestaan. De vorm zal alleen anders, innovatiever, worden. Men is zich er terdege van bewust dat het vrije ondernemerschap van de medisch specialist een zinvolle bijdrage kan leveren aan de transformatie van ons gezondheidszorgstelsel. Maar als we het vrije beroep willen behouden binnen de nieuwe innovatieve samenwerkingsvormen van vrijgevestigde medisch specialisten, dan zal ook de goodwill vervangen moeten worden. Vervangen door een andere investeringsvorm die beter aansluit op de ontwikkelingen in de markt. In deze optiek kunnen we denken aan investeringsvormen die gemakkelijker overdraagbaar zijn, zodat de deur wordt geopend voor externe commerciële partijen. De investeringen in deze medische maatschappen hoeven dan niet meer gebonden te zijn aan de directe fysieke inzet van een fysieke maat. Een aandeel in de nieuwe ondernemingsvorm wordt dan een waardevol bezit dat men kan inzetten in het normale economische verkeer en dat bijvoorbeeld ook na pensionering zou kunnen zorgen voor een stabiele geldstroom. ◀

Uw commentaar en vragen zijn welkom via: info@medina.net. U kunt ons vinden op LinkedIn!

Volgende thema: Perfectie in processen

