

Toekomstige verdien capaciteit

In de bedrijfseconomie onderscheidt men voor de bepaling van de waarde van een onderneming drie benaderingen: de marktbenadering, de inkomstenbenadering en de activa-benadering. De Vries: "De overheid hanteert in het debat rond goodwill in de zorg een activabenadering van waarde en prijs. Dit is in feite ook de benadering die de accountant hanteert, die zegt, pak de boekhouding en laten we eens kijken wat er op de balans staat. De inkomstenbenadering heeft echter het beste theoretische fundament. Die kijkt vanuit het perspectief van de investeerder naar de verdien capaciteit in de vorm van vrije geldstromen van de organisatie in de toekomst."

Het begrip economische waarde staat in de inkomstenbenadering centraal. De economische waarde van een onderneming wordt bepaald door het vermogen om geldstromen (cash flow) te genereren. De waarderingsmethode die hierop aansluit is de discounted cash flow methode (DCF). De Vries: "Dit is de meest geschikte methode voor een waardebepaling omdat je hier ook alle waarde-elementen van de organisatie bij betreft: mensen, middelen en kwaliteiten."

Geen kostenstijgingen

Vorig jaar overwoog minister Edith Schippers om goodwill bij huisartsenpraktijken te verbieden. In december bleek dat een verbod op betalen voor de economische waarde van bijvoorbeeld het patiëntenbestand of de plek van een praktijk wettelijk niet is toegestaan. En terecht, vindt het NIRV

dus. De Vries: "De politiek betoogt dat marktwerking in de zorg gewenst is, omdat het aanzet tot spaarzaamheid en efficiency. Dan is het vreemd om de markt buitenspel te zetten bij een praktijkoverdracht. De huidige systematiek van periodieke herijking van de prestatiebekostiging waarborgt ook al dat de economische waarde veelal zeer beperkt is en niet kan leiden tot kostenstijgingen".

Make or buy?

De komende tijd gaan we in gesprek met de politiek en partijen in de zorg om hen voor te lichten over methodes om tot een goed gefundeerde waardebepaling te komen. De Vries: "Als je

economische waarde gaat beknotten, heeft die zorgondernemer/praktijkhouder geen incentive meer om waarde te creëren. Die heeft geen prikkel tot meer dan gemiddeld presteren of tot investeringen die leiden tot het overdragen van een meer dan gemiddeld toegeruste praktijk. Als hij met pensioen gaat, krijgt hij er toch niks voor. We zeggen, met een goede, door DCF onderbouwde waardering kun je ook uitwassen tegengaan. De overnemende zorgprofessional maakt ook de afweging 'make or buy'. Dus: hoe verhoudt de overnameprijs zich tot de kosten van het nieuw opzetten van een praktijk? Door dit mechanisme worden overnameprijzen begrensd."



Goodwill ten onrechte in een kwaad daglicht

Minister Edith Schippers kan goodwill bij huisartsenpraktijken niet verbieden, kopten de kranten in december. En terecht, vinden Register Valuators. De economische waarde van een praktijk of onderneming is immers veel meer dan de optelling van de waarde van de tafels en stoelen.

Met enige regelmaat maakt goodwill onderdeel uit van het debat in politiek Den Haag. De laatste tijd met name in zorggerelateerde discussies over de overdracht van praktijken van bijvoorbeeld huisartsen en medisch specialisten. Het idee lijkt te hebben postgevat dat jonge artsen voor een praktijk aanzienlijke bedragen moeten neertellen voor zaken die er niet zijn. Zaken dus waar geen waarde tegenover staat. Deze bedragen worden aangeduid als betalingen voor 'goodwill' en dat is volgens de politiek ongewenst. Want hoewel het begrip goodwill niet eenduidig wordt ingevuld, is de heersende perceptie dat het om een bovenmatige en onethische vergoeding gaat. Een vergoeding die bovendien leidt tot kostenverhogingen en vermindering van de kwaliteit van de zorg.

Ouderwets begrip

Google het woord 'goodwill' en je komt direct uit bij Wikipedia, waar het begrip wordt vertaald als 'welwillendheid'. Dit illustreert meteen

waarom goodwill feitelijk een ouderwets begrip is, bedacht door accountants, stelt Chris de Vries, Register Valuator en partner bij Value Drivers Business Valuators. "Je suggereert dat je iets gaat betalen, louter uit welwillendheid. Maar zo werkt het natuurlijk niet. Als accountants het over goodwill hebben gaat het om dat gedeelte van de overnameprijs dat de waarde van de individuele activa te boven gaat. De economische waarde van een organisatie zit bijvoorbeeld ook in het ingewerkte team, de samenwerkingsverbanden met andere partijen in de sector, de contracten met leveranciers, de unieke business propositie, de naam en faam, de kracht van de IT-systemen, de kennis en kunde en een tevreden klanten- of patiëntenbestand. Allemaal zaken die niet op de balans staan, maar wel degelijk waarde hebben omdat deze zogenaamde value-drivers de toekomstige verdien capaciteit in de vorm van vrije geldstromen bepalen."

[Lees verder op pagina 14 >>](#)