

OMS presenteert Witte Boek deel IV

De Orde van Medisch Specialisten heeft een nieuwe versie van het *Witte Boek IV* gepresenteerd. Versie IV gaat in op de vorming van een collectief en de afspraken tussen specialisten en ziekenhuisbestuur over bijvoorbeeld de verdeling van het honorariumbudget.

De vernieuwing van het *Witte Boek IV* was nodig vanwege het onderhandelingsakkoord met minister Edith Schippers van VWS en de NVZ vereniging van ziekenhuizen. Met dat onderhandelingsakkoord kwam een eind aan een jaar waarin het vrij ondernemerschap van de specialisten onder druk stond. Ook werden de specialisten geconfronteerd met forse bezuinigingen. In het *Witte Boek IV* gaat de OMS in op de ontwikkelingen op het gebied van bekostiging en financiering en op de consequenties daarvan. Het boek fungeert als leidraad voor het vormen van collectieven in ziekenhuizen. Zo wordt gezocht naar de meest geschikte organisatiestructuur. De OMS adviseert om een duidelijke taakverdeling te maken tussen de Vereniging Medische Staf en het collectief. De Staf zou moeten gaan over de medische inhoud en het beleidsplan; het collectief houdt zich bezig met de financiële belangen van de vrijgevestigd medisch specialisten.

De meest geschikte organisatiestructuren voor het collectief zijn volgens de OMS de stafmaatschap en de coöperatie. Daarbij gaat de voorkeur van de OMS naar de stafmaatschap, vooral omdat daarmee het vrij ondernemerschap het beste geborgd is. Zo is de stafmaatschap niet belastingplichtig. Bezittingen, schulden, baten en lasten worden toegerekend aan de maten en ze worden daardoor bij de maten in de belastingheffing betrokken. Dit is anders bij de coöperatie. Die is belastingplichtig, waardoor een deel van de het economisch belang bij de coöperatie kan blijven hangen, bijvoorbeeld wanneer een deel van de honorariumopbrengst enige tijd bij de coöperatie wordt geparkeerd of wanneer het debiteurenrisico in feite voor de coöperatie is. Doordat de coöperatie geldt als een rechtspersoon, loopt de vrijgevestigd medisch specialist het risico niet door de belastingdienst als ondernemer erkend te worden.

Het is verstandig om geen individuele specialisten lid te laten worden van de stafmaatschap, stelt de OMS. Alle al bestaande maatschappen zouden als vertegenwoordigers van de individuele specialisten in de stafmaatschap deel moeten nemen. Het stemgewicht per maatschap wordt dan bepaald op basis van het aantal deelnemende specialisten. Opvallend is dat deelname aan het collectief niet verplicht wordt. Het staat specialisten en ziekenhuisbestuur vrij om in overleg een deel van het honorariumdeel vrij te maken voor specialisten die geen onderdeel willen uitmaken van het collectief. Zij kunnen aan de instelling declareren. Er moet nog wel opgemerkt worden dat de stafmaatschap mogelijk geen lang leven beschoren is. Er wordt gewerkt aan de nieuwe Wet personenvennootschappen die mogelijk per 2012 ingevoerd wordt. Als dat gebeurt, komen alle maatschappen automatisch te vervallen. Zij worden dan omgezet in een Openbare vennootschap zonder rechtspersoonlijkheid. In fiscale zin verandert daarmee niets. Maar op het vlak van aansprakelijkheid zullen wel zaken wijzigen. ■

Het *Witte Boek IV* is te downloaden vanaf www.orde.nl

MAARTEN G. VERHOEF
ZAKENPARTNERTEST.NL
T 070-2000100
INFO@ZAKENPARTNERTEST.NL



Test voor zakenpartners

Ondernemers die samen gaan werken in een bedrijf, doen dat om samen succesvol te zijn. Toch ontstaan vaak conflicten omdat de persoonlijke opvattingen over de bedrijfsvoering botsen of omdat ze nooit uitgesproken zijn. Maarten G. Verhoef, zelf ooit vastgelopen als zakenpartner, bedacht daarom *Zakenpartnertest.nl*. Dat is een online test die inzicht geeft in de persoonlijke (werk) opvattingen van de toekomstige partner.

Verhoef: "Als mediator heb ik gezien dat er vaak veel hersteld moet worden omdat zaken aan de voorkant onvoldoende en impliciet geregeld waren. En met de 'voorkant' bedoel ik dan dat beide zakenpartners samenwerken op basis van aannames. Zo gaan ze allebei voor een succesvolle samenwerking, maar bespreken ze vaak niet wat 'succes' voor hen persoonlijk inhoudt. De wederzijdse verwachtingen over de samenwerking worden onvoldoende uitgesproken." Verhoef vertelt over zijn vader die tandarts was. "Een klassieke tandarts die in het weekend klaar stond voor patiënten. Hij werkte in een regio met goede orthodontisten die op zaterdag lekker op de golfbaan wilden staan. Achtervang was in die tijd lang niet altijd geregeld, waardoor patiënten pas op maandag terecht konden. Die mensen krijgen geen ruzie over de professe, maar over hoe ze met hun patiënten omgaan." Ondernemers die als zakenpartners met elkaar in zee gaan, moeten daarom goed weten of de persoonlijke beroepsopvattingen en bedrijfsvisie goed op elkaar aansluiten en hoe ze met die verschillen in opvatting om kunnen gaan. Verhoef: "Het zit 'm in gezamenlijkheid. Weten hoe die ander erin zit. Je moet niet alleen inzien dat er een verschillende visie is op ondernemerschap, je moet ook weten wat die ander motiveert, wat zijn visie en handelswijze is." De *zakenpartnertest* van Verhoef kan daarbij een hulpmiddel zijn. Veelal gaat het om vragen die iedereen in zijn hoofd heeft, maar die niemand stelt. Zo gaan startende zakenpartners er altijd vanuit dat ze de zaak samen tot een succes gaan maken en dat ze zich daarvoor tot het uiterste zullen inspannen. "Maar", zegt Verhoef, "ze bespreken niet hoeveel tijd ze dan in de zaak willen steken en wat daarbij ieders maximum is." Invullen van de vragenlijst kost 49,95 euro en neemt 20 minuten in beslag. Verhoef: "De zakenpartners vullen voor zichzelf de antwoorden in. Wij voegen die antwoorden samen tot een gezamenlijke rapportage. Het is belangrijk om te beseffen dat dat document slechts het beginpunt is. Het vormt een goede basis om te bespreken hoe jullie tegen het bedrijf aan kijken."