

ZAKEN OP ORDE

'Hard' of 'soft' franchise



Illustratie: Plusproducties

ONS GEZONDHEIDSZORG-systeem blijkt op langere termijn niet houdbaar. Zorg moet op een (kosten)efficiëntere manier worden aangeboden. Allerlei initiatieven proberen hieraan tegemoet te komen. In de kern komen deze erop neer dat zorgverleners zich aansluiten bij een overkoepelende organisatie die hun werk uit handen neemt en die de uniformiteit en de kwaliteit van de zorgverlening moet waarborgen. Schaal- en inkoopvoordelen zorgen voor kostenbesparingen. Franchising, een samenwerkingsmodel dat in de zorg in opmars is, biedt zelfstandigen de mogelijkheid om zich aan te sluiten bij een overkoepelende organisatie. Bij 'hard franchise' heeft de franchisenemer weinig inspraak. Zorgprofessionals voelen doorgaans meer voor 'bottom up' en dus voor (meer) inspraak. Dat heet 'soft franchise'. Een mogelijk risico daarbij is dat de formule te los wordt en niet goed van de grond komt. 'Soft franchise' lijkt op een coöperatief samenwerkingsmodel. Ook in zo'n model kan worden geregeld dat de zorgverleners invloed hebben op de zorgformule. Belangrijk verschil is dat bij franchising het initiatief bij de franchisegever ligt. Deze heeft de zorgformule ontwikkeld en beheert deze. Van een coöperatie zijn de

leden gezamenlijk 'eigenaar'. Een ander verschil is dat de franchisegever zelf iets wil verdienen, terwijl bij de coöperatie een kostendeekkende exploitatie het uitgangspunt is. De keuze voor een samenwerkingsmodel lijkt simpel, maar schijn bedriegt. Er is immers een woud aan regels. Een greep:

De fiscus kan zelfstandigen gelijkstellen met werknemers waardoor loonbelasting moet worden afgedragen. Om dit te voorkomen moeten de zorgverleners in het samenwerkingsmodel ondernemersrisico lopen en mag er geen sprake zijn van een gezagsverhouding.

De diensten van de franchisegever of coöperatie kunnen met (kostenverhogende) btw zijn belast omdat de zorgvrijstelling een beperkte strekking heeft.

Afhankelijk van het takenpakket van de franchisegever of coöperatie kan deze als 'zorginstelling' worden aangemerkt waardoor deze aan allerlei wettelijke eisen moet voldoen. Dus zorgverleners, opgepast. Win advies in voor je een formule of samenwerking start. Een goede voorbereiding is immers het halve werk. ■

Janbert Heemstra en Jan-Willem Kolenbrander zijn notaris en advocaat bij De Clercq advocaten Notarissen