

## Selges norske tannlegepraksiser for billig?

**D**enne artikkelen er ment som en invitasjon til debatt om prissetting av norske tannlegepraksiser. Forhold og faktorer er mange, så vi har ingen tanke om at artikkelen er fullstendig, men fra vårt ståsted som «regnskapskyndige» som har fulgt norsk tannlegeverden tett gjennom mange år, er det vårt budskap at mange norske tannlegepraksiser i dag selges for billig!

I dag, som i «alle» tidligere år, verdsettes og selges de fleste praksiser etter modellen: Depotene avgir en teknisk takst på inventar, utstyr og eventuelle lokaltilpasninger, tannlegene selv lager en verddivurdering av lager av forbruksvarer, og goodwill tallfestes svært ofte snevert som kun én prosent av omsetning redusert for tannteknikk. Til sammen utgjør disse tre tallene den verdi klinikken antas å ha, og salgskontrakt opprettes deretter mellom kjøper og selger.

Denne modellen for å fastsette hva en tannlegepraksis er verd blir etter vår mening for enkel, og den fanger ikke opp de store endringene som har skjedd i norsk tannlegeverden i de 15 årene vi har fulgt bransjen.

To eksempler for å forklare dette: Vi vil hevde at depotenes anslag for kostnader til lokaltilpasninger ofte settes noe skjønnsmessig og ofte på et så lavt nivå at det i dag ikke er mulig å se hvordan en alternativt skulle kunne få igangsatt/tilpasset lokaler til tannlege-drift etter den foreslåtte verdi.

Videre har vi det faktum at stadig flere tannleger kjøper tannteknikk fra utlandet, hvoretter mange selger tannteknikken videre for ordinære «norske» priser. Dette faktum medfører at en slik klinikk, med for eksempel to behandlingsrom og full drift, plutselig er verd langt mer enn kollegaens klinikk som ikke legger inn en fortjeneste på tann-

teknikken. Dette blir konsekvensen hvis vi setter goodwill til én prosent av omsetning redusert for tannteknikk. Til sammen kan disse to forhold veldig fort bety at praksisverdi settes flere hundre tusen kroner for lavt.

Så hevdes det ofte overfor oss at «det er markedet som bestemmer hva verdien er». Ja det er vi selvsagt enig i, men da spør vi oss: Hvem er markedet? Jo, markedet må jo være de tannleger som vurderer å kjøpe egen klinikk. Og mitt spørsmål blir derfor videre: Vil en kjøpende tannlege som blir presentert for at verdifastsettelsen i en klinikk bør være 1,5 millioner kroner i stedet for 1,0 millioner kroner etter gammel verdsettelsesmodell, trekke seg fra handelen? Erfaringsmessig ikke, men det forutsetter at prisen kan forklares ryddig, og fra kjøpers side blir akseptert som «riktig». Poenget vårt med dette er at kanskje er det dere tannleger selv og deres egen forventning til prisnivå, som mer enn noe annet hindrer prisen i å komme opp i et riktig leie?

Dette siste poenget synes vi spesielt er fremtredende i mange av spesialistgruppene. Vi har vansker med å se hvorfor en godt innarbeidet spesialistpraksis, med korrekt utstyr, flinke medarbeidere og et innarbeidet henvisningsnavn, ikke skal være aktuell å kjøpe for en yngre kollega, hvis valg jo ofte er å begynne helt fra bunnen av i andre lokaler.

Erfaringsmessig vil den unge fremadstormende spesialist bruke flere år på å skape seg et utgangspunkt tilsvarende det den eldre kollegaen forlater. Kostnader skal betales og erfaringer skal vinnes. Så for oss synes det klart at det bør være et krysningsspunkt, et beløp som partene kan finne og betale som gjør at ungdommen kjøper seg et ben å stå på i fra starten av, og dermed

får betydelig drahjelp i egen etableringsfase. Men igjen: Da nytter det ikke at hele spesialistgrupper går rundt og forteller eller mener at våre klinikker ikke kan selges.

Til sist vil vi fokusere på at det er blitt utrolig dyrt å etablere en tannlegeklinikk, og ikke minst at det er svært dyrt å drifte klinikken. Vi vil derfor hevde at andre modeller for verdsettelse i større grad bør bli vektlagt fremover, enn den tradisjonelle modellen som er nevnt tidligere i denne artikkelen.

En anerkjent og mye brukt modell som her kan vurderes, er avkastningsmodellen. Avkastningsmodellen forteller litt enkelt sagt følgende: Fra praksisens omsetning skal det trekkes fra alle kostnader til drift, alle kostnader til tannlegens egen arbeidsgodtgjørelse samt skattekostnad. Det tall som deretter er igjen, viser praksisens avkastning og danner grunnlaget for å vise hva praksisen er verd.

Praksisens avkastning blir altså kjøpers kilde til å nedbetale kjøpesummen som tas opp ved klinikk-kjøpet. Hvor fort avkastningen skal kunne nedbetale kjøpet må bli en konkret vurdering ut fra hva kjøpesummen inneholder.

Vektlegger vi i økende grad denne modellen samtidig som det brukes tid og innarbeides at hver verddivurdering må skje enkeltvis, har vi tro på at norske tannlegeklinikker i fremtiden gjerne kan selges for en samlet takst 50 % over dagens nivå, og det uten at vi knekker nakken på de unge kjøpende tannleger.

*Trond-Egil Korsmoe er direktør i Visma Pluss Regnskap AS*