

Er du kjøpt, eller helt solgt?

Før eller siden kommer dagen da man som privatpraktiserende tannlege skal slutte å jobbe. Mange er da i en situasjon hvor praksis skal selges. Dette kan og bør man forberede seg på.

Målet ved salg av praksis er som regel å oppnå en best mulig pris. Det kan være lettere sagt enn gjort å oppnå det man ønsker, men det er en del ting man kan gjøre selv for å få praksisen til å fremstå som attraktiv for kjøpere. Men de som tror de skal kunne leve av salgssummen, har et problem. De har sannsynligvis satset på feil pensjonssparing, for det er de aller færreste som har en slik praksis å selge, at man kan leve resten av livet på gevinsten. Refrenget til statsautorisert revisor Sten Peters, som holdt foredrag på danskenes Årskurs i København i mars, var at man ikke må regne med at overskuddet etter et salg er det samme som pensjonspenger, som skal vare så lenge du lever. Tenk heller på det du sitter igjen med etter et salg som en ekstra bonus, å la det ekstra du har når du tillater deg å reise på en ekstra dyr ferie. Og så kom de gode rådene, og en lang liste over ting man må tenke på i forbindelse med et salg. Det første man må spørre seg om, er om man er klar til å selge. Heri ligger både en personlig og en økonomisk avklaring, for ikke å glemme den strukturmessige.

Lang sjekkliste

Varen som skal selges er ikke en hvilken som helst gjenstand man ikke har bruk for lenger. Praksisen er ofte å betrakte som selve livsverket, eller «barnet» for den saks skyld. Det er klart man må sørge for at salgsobjektet fremstår som mest mulig attraktivt.

– En attraktiv klinikk skal kunne leve opp til fremtidens krav, sa Peters, og la til at fremtidens krav skapes av assistentene. De klinikkene som blir attrak-

tive, er de som tar utfordringene på alvor, mens de som taper er de som er tilfredse med forholdene som de er i dag, og lar det stå til.

For å finne ut om man er klar til å selge, er det mange punkter man skal igjennom. Det er bare å gå i gang, så tidlig som mulig. Sannsynligheten er stor for at det er en god del ting som må gjøres for å optimalisere salget. Alt tar tid. En økonomisk omlegging krever mye planlegging og tid, likeledes valg og gjennomføring av en eventuell ny struktur.

Den potensielle kjøperen, som kan bli den nye eieren, vil være ute etter en mest mulig velfungerende klinikk med god beliggenhet og oppdatert utstyr og inventar. Han eller hun vil ha et godt faglig miljø med velfungerende personale og fleksibel arbeidstid. Det vil også være forventninger om, ikke nødvendigvis en veldig høy, men en god inntjening, som gir kjøperen bedre muligheter for personlig inntekt enn hva man har som assistent.

Sykdomstegn

Å ha urealistiske forventninger, eller ikke være moden for å selge praksisen, kan gi seg ulike utslag. Mange ganger dreier det seg om at man ikke har orientert seg og går med forventninger om en urealistisk høy pris. Tanker om at pasientene skal få den riktige tannlegen kan melde seg, likeledes at man ikke vil selge til hvem som helst. Man stiller krav om at pasientene skal tas hånd om på en bestemt måte. Hvis man går med slike tanker, kan det være på sin plass å orientere seg litt, og kanskje finne ut at det er flere praksiser til salgs. Det kan igjen bety at hvis man ser en potensiell kjøper an for lenge, kan det tenkes at han eller hun mister interessen og går et annet sted.

Et annet symptom på at noe ikke er helt riktig, er at man selger, eller vurderer å selge billig til en fremmed fremfor å få en god pris fra assistenten. Hvorfor gjør man det? Er det for at assistenten

ikke skal oppdage at han eller hun er blitt underbetalt i alle år?

Hos dem som ikke er klare, ser man ofte manglende inntjening og en ikke ajourført klinikk. Disse kan som regel ikke skaffe til veie relevant materiale som klinikkvurdering, omsetningsanalyse, et ajourført pasientkartotek, de mangler inventarliste, de mangler ansettelseskontrakter, de har rot med leiekontrakten og problemer med samarbeidsavtaler.

En buss med riktige passasjerer

Sten Peters levnet ikke solopraksisen noen særlig lys fremtid, verken som arbeidsplass eller som salgsobjekt. Solo-praksisen gir et relativt mindre overskudd og byr på vanskeligheter med utnyttelse av ressurser. Den mangler faglig miljø og fleksibilitet. En slik praksis kan ofte vanskelig selges, slo Peters fast.

– Tenk på praksisen som en buss, sa han, – der det gjelder å ha de riktige passasjerene om bord. De som ikke er verdt å ha med seg får gå av, samtidig som en må sørge for å få med dem man trenger for å skape en fremtidsrettet arbeidsplass. Det er kanskje lettere sagt enn gjort, å bli kvitt uønskede passasjerer, men så enkelt ble det altså fremstilt.

Gode råd er dyre

Det er åpenbart mye å sette seg inn i, ikke bare for den som skal drive, men også for den som skal selge praksis. Det er ikke bare bare å være på vei ut av arbeidslivet, samtidig som en skal forbedre det som for mange er å betrakte som livsverket, på en ny fremtid og legge til rette for en best mulig avkasting for en selv. Der det ikke minst er et poeng å sikre at ikke for mye forsvinner i skatt. Det finnes rådgivere i slike saker. Men Peters advarte mot å stole for mye på bankenes såkalte rådgivere.

– Det er en god grunn til at man ikke betaler for de råd man får i banken, sa han rett ut. – Disse menneskene er nemlig ikke rådgivere. De er selgere. Og det kan han ha mye rett i. Det er i og for seg de rådgiverne som tar seg betalt også. Men å følge et foredrag på et Årskurs koster ikke mye, selv om det kan være mye å hente. Mange var møtt frem, og mange nikket og syntes de fikk utbytte igjen for tiden de brukte.

Ellen Beate Dyvi