

KØB AF PRAKSIS

– HVOR STARTER JEG?

Der er de daglige beslutninger. Og så er der de store beslutninger, som definerer et helt arbejdsliv. For en læge hører overvejelser om køb af praksis så absolut til kategorien: Store beslutninger. Derfor bør man forberede sig grundigt – og hvad er mere oplagt end at begynde med sig selv: Hvilken type er jeg, og hvad vil jeg?



AF
THOMAS BACH ANDERSEN,
LÆGERNES BANK

To gange om året har jeg fornøjelsen af at deltage i PLO's praksiskøbskurser på det smukke Hindsgavl Slot. Vi er som regel omkring 40 stykker inkl. en advokat, en revisor, en medlemskonsulent fra Lægernes Pension og undertegnede.

Som rådgivere er vores roller naturligvis at give svar på de mange tekniske og praktiske spørgsmål, som kursisterne ligger inde med, og det gør vi af bedste evne.

De vigtige pauser

Men ofte er det også meget givende at lytte til dialogen mellem kursisterne i pauserne, hvor man bruger hinandens erfaringer flittigt og giver gensidig feedback på de mange overvejelser: Overvejer du at starte praksis sammen med gamle studiekammerater? Har du tænkt på at købe dig ind i et større veldrevet lægehus? Går du efter en solopraksis? Og skal det være i de store byområder, eller har du mod på en praksis i provinsen – måske fordi du har en familær tilknytning til en særlig egn af landet? Kort sagt: Hvem er jeg, og hvad vil jeg?

Mange af disse overvejelser bør man gøre sig allerede tidligt i forløbet – også allerede inden man entrerer med den nødvendige revisor – og her er "learning by doing" en rigtig god idé.

Prøv forskellige steder

Flere og flere vælger at arbejde 4-6 måneder som vikar, der hvor de overvejer at købe praksis.

Det er hårdt arbejde, men er alle anstrengelserne værd, for det er ekstremt udbytterigt, hvis du er usikker på, hvilken retning, du vil gå. Dels møder du mange forskellige patienttyper og kommende kolleger, og dels lærer du en

masse om personalepleje, alt sammen erfaringer, som du ikke kan læse dig til, men som kan være afgørende for, om en praksis går godt eller skidt.

Samtidig bliver du også klogere på din egen type og dermed også ambitionerne omkring den praksis, du ønsker at drive eller være en del af: Er du den "idealistiske" type, der ønsker at stå i spidsen for udviklingen af en praksis med klare mål og standarder for patientdialog og personalepleje? Eller er du mere typen, der går efter at finde ind i et velfungerende fagligt og kollegialt fællesskab?

Brug dine kolleger

Mange læger er ret åbne med hensyn til at give kolleger gode råd om fx indretning af praksis, praksisdrift og personalepleje, og den vidensdeling kan spare en ny praksis for dyre lærepenge.

Den åbne tilgang giver sig også udtryk i, at mange med drømme om en praksis finder sammen allerede under speciallæge-uddannelsen, så de sammen mere målrettet kan gå på udkig efter en praksis med potentiale og udviklingsmuligheder. Det er også en rigtig go' ide: En ny praksis kommer ofte lettere fra start, hvis de nye ejere kender hinandens styrker og svagheder og har afstemt ambitionerne med hensyn til økonomi, arbejdstid og faglig videreudvikling.

Hvad koster det?

Når du er blevet lidt klogere på det hele, er det tid til at kigge på nogle konkrete praksisser og nogle konkrete tal. Det er the tricky part, hvor du skal have rådgi-verne på banen.

Et af de spørgsmål, der fylder rigtigt

meget, er spørgsmålet om goodwill – eller mere præcist: Hvor meget skal du betale for retten til at drive praksissen?

Goodwillbetaling var tidligere en stor og fast del af ethvert praksiskøb, men i dag varierer goodwill voldsomt fra egn til egn og fra praksistype til praksistype. Hvor en speciallægepraksis og en almenpraksis i de større byområder kan være en bekostelig affære, er det anderledes økonomisk overkommeligt at købe en almenpraksis i yderområderne.

Og så er der den store og brede mellemgruppe med varierende goodwillprocenter, der afhænger af bl. a. efterspørgslen, patientgrundlaget og behovet for ny-investeringer. Her skal man blandt andet være opmærksom på at indregne eventuelle behov for investeringer i indretning og udstyr.

Økonomisk er der også betydelig forskel på, hvornår praksissen giver overskud. I områder med lægemangel kan nyetablerede læger tjene godt allerede fra år 1, mens det kan være mere møjsommeligt at skabe et solidt økonomisk fundament i en ny Aarhus-praksis med høj goodwill-betaling og stort investeringsbehov.

Valg af rådgiver

Du bør ikke købe en praksis uden at søge rådgivning hos en erfaren revisor og advokat. Der er et væld af muligheder og faldgruber, når det handler om fx selskabskonstruktioner, og din privatøkonomi skal også tænkes ind. Hvordan du griber det an, og hvad du skal lægge vægt på ved valg af revisor og advokat, vil jeg komme nærmere ind på i næste udgave af Lægemagasinet.

Tag banken med på råd nu

Men går du med planer om at købe praksis, kan du allerede nu med stor fordel tage en snak med banken. Det koster ikke noget, og du "risikerer" højest at blive klogere på de økonomiske rammer.

I Danmark findes der en lille håndfuld banker, der har specialiseret sig i praksiskøb. Jeg arbejder selv for en af dem, og kendetegnende for os og forhåbentlig også vores konkurrenter er, at vi kender lægesektoren, lægernes økonomi og tankegang indgående.

Og det er helt afgørende. For et praksiskøb er ikke det samme som at købe en hvilken som helst anden virksomhed. Sektoren er stærkt reguleret med strenge krav til faglighed og regularitet, og derfor bør du vælge en bank, der kender branchens og lægernes økonomiske virkelighed til bunds – og helst også en bank, der forstår og kan rådgive om sammenhængen mellem privatøkonomi, praksisøkonomi og pension. Den måde, hvorpå du tilrettelægger din økonomi fra starten af, kan få vidtrækkende betydning mange år ud i fremtiden.

Den gode bank vurderer de historiske tal og budgetter for både praksissen og køberens private økonomi. Her er det vigtigt, at købsprisen afspejler den reelle værdi, så økonomien ikke bliver for anstrengt. Til gengæld kan du som regel godt låne uden at have sparet op til udbetaling. For banken er det afgørende, at der er basis for en sund økonomi.

Banken bør også spørge ind til valget af rådgivere – og hvis du er længere henne i forløbet – kan banken også gennemgå fx købsaftalen, goodwillbereg-

ningen og eventuelle interessentskabskontrakter. Her kan der let gemme sig nogle faldgruber, som kan undgås.

Pas på med overbud

Læger tjener godt, og er dermed attraktive kunder for de fleste banker. Måske derfor ser vi desværre eksempler på, at nogle banker accepterer at finansiere en praksishandel, hvor ønsket til privatøkonomien ikke matcher praksissens budgetter. For godt nok tjener læger bedre end de fleste, men læger kan også sætte sig (for) hårdt med bil(-er), hus og måske sommerhus. Dermed risikerer man at bruge alt for mange ressourcer på økonomiske problemer frem for at bruge ressourcerne på praksissen.

Opsummering

Det hele kan koges ned til følgende fem gode råd:

- Forbered dig grundigt
- Tal med andre læger om deres erfaringer
- Brug PLO's kurser om praksiskøb
- Vælg en bank, der kender lægerne og faldgruberne
- ...og find så en erfaren revisor og advokat med kendskab til lægebranchen.

Så kan det ikke gå helt galt.

LÆS I NÆSTE NUMMER:

Privatbolig og praksis på en gang – kan økonomien bære?