

4 ting, du ikke må glemme, når du handler praksis

Gode råd til en tryk praksisoverdragelse



4 ting, du ikke må glemme, når du handler praksis.

Går du med tanker om køb, salg eller sammenlægning af praksis? Så giver det god mening at være forberedt og i god tid. Denne guide klæder dig på med 4 essentielle ting, der hjælper dig godt videre i processen.

Vi har i Ringkjøbing Landbobank - i mere end 25 år - prioriteret at være bedst til rådgivning og finansiering af læger og tandlæger.

Det gælder både i forbindelse med praksis og klinikoverdragelse, men også i vejledningen af dig, der er skridtet videre og har brug for rådgivning fra nogen, der kender netop din særlige økonomiske kompleksitet.

Så lad os komme i gang.

1

Tidlig forberedelse og planlægning

Som overskriften indikerer, er det afgørende at begynde forberedelserne i god tid.

Det betyder, at du bør definere dine mål med din handel – hvad enten det er at købe, udvide, afhænde eller optimere driften gennem en sammenlægning.

En tidlig plan giver dig mulighed for at undersøge markedet grundigt, indhente den nødvendige rådgivning og undgå forhastede beslutninger.

Det handler om at skabe et overblik over processen og de potentielle udfordringer og muligheder, der kan opstå – alt fra det praktiske til økonomiske muligheder for optimering.

2

Vær afklaret og fokusér på det væsentlige for dig.

En vellykket handel afhænger i høj grad af effektiv kommunikation mellem alle involverede parter.

Fokusér på, hvad der er vigtigst for dig ved en kommende praksis og lad ikke detaljer stå i vejen for en handel.

Det gælder både sælger og køber i tilfælde af køb/salg, men også kompagnoner ved sammenlægninger. Glem heller ikke at inddrage medarbejdere og patienter.

Klar og transparent kommunikation kan minimere usikkerhed, være omkostningsbesparende, håndtere overgangsprocesser smidigt og opretholde en positiv atmosfære.

Vidste du, at du kan optimere både din formue, skat og arveplanlægning ved at have et stærkt samspil mellem praksisøkonomi, privatøkonomi og pensionsøkonomi?

Vi kan hjælpe med at holde overblikket over alle aspekterne.



Tag bankens erfaring med køb og salg af praksis allerede tidligt i din dialog med sælger.



Når du kontakter os bliver du mødt af en personlig rådgiver. Vi tror nemlig på, at kompetencer, tillid og tilgængelighed er bærende for en god relation.

Vi laver helhedsløsninger, der trækker på vores erfaring og specialistviden inden for dit felt, så vi ikke kun løser den aktuelle udfordring, men også tager højde for potentielle muligheder og problemstillinger, der ligger ude i fremtiden.

Det er vigtigt at udvikle en kommunikationsstrategi, der adresserer de forskellige interessenters behov og forventninger gennem hele processen.

Du skal fokusere på det, som er vigtigst for dig. Lad ikke detaljer stå i vejen for en handel.

3

Rådgivning og finansiering

Det er vigtigt, at du ikke genbruger andres materialer, da de ikke er skræddersyet til netop din situation.

Vi understreger her vores ekspertise inden for rådgivning og finansiering af læger og tandlæger gennem mere end 25 år.

Det er nemlig vigtigt at søge professionel rådgivning for at forstå de økonomiske konsekvenser af køb, salg eller sammenlægning.

Det omfatter vurdering af klinikøkonomien, finansieringsmuligheder, budgetlægning og forståelse af de skattemæssige implikationer.

At have en solid finansiel plan er afgørende for en succesfuld handel eller overdragelse. Det sikrer også et godt samspil med privatøkonomien.

Den kan også lægges i samspil med en branchespecifik advokat for at sikre både det juridiske i en overdragelsesaftale, lejekontrakt, personaleforpligtelser eller testamente. En revisor kan også hjælpe med at forhandle prisen, analysere regnskabet og så videre.



Kompetent, ordentlig og handlekraftig.

Vi er specialister i at lave skræddersyede løsninger, der passer til netop dit behov. Den gode løsning for dig er typisk fleksibel, så den passer ind i både din privatøkonomi og din klinikøkonomi.

4

Tænk langsigtet og hav en formuestrategi efter overdragelsen

Naturligvis er selve din handel af praksis *top-of-mind* i din nuværende situation. Men det betaler sig også at tænke langsigtet og se handlen i en helhed mellem klinikøkonomi og privatøkonomi:

- Hvordan ændrer din indkomst sig?
- Hvad skal der ske med det frigjorte afdrag, når klinikken er afbetalt?
- Opstår der en større sum, der kan investeres og hvordan gør man det?
- Hvad med din pension?
- Skal børn eller børnebørn tilgodeses?

Husk at søge professionel rådgivning i god tid for at navigere sikkert gennem den komplekse proces.

Vi er klar til at hjælpe dig trygt og sikkert videre, så du opnår en mere velfunderet og vellykket proces, når du handler praksis.

Vi hjælper med at lægge den helt rigtige plan fra start til slut.

Vi tror ikke på standardløsninger, men tager udgangspunkt i netop din aktuelle situation.

Det er os, du møder i afdelingen for **Læge- og tandlægefinansiering**

Vi arbejder udelukkende med finansiering og drift af klinik og praksis, og vi garanterer dig ekspertviden inden for området.



Amer Tica
Læge- og tandlægechef

☎ 7624 9276
✉ at@landbobanken.dk



Helle Kaasgaard
Rådgiver

☎ 7624 9537
✉ hak@landbobanken.dk



Lykke Stokholm
Rådgiver

☎ 7624 9267
✉ lsh@landbobanken.dk



Per Sunesen
Rådgiver

☎ 7624 9327
✉ ps@landbobanken.dk

Nysgerrig på mere?

Tag fat i vores lægeteam, når du har tid:

Telefon: **7624 9385**

Email: praksis@landbobanken.dk

Web: landbobanken.dk/praksis

