

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 vejledning fra nogen, der kender netop dit lægefaglige felt.

Herunder deler vi ud af vores erfaringer.

1

Tidlig forberedelse og planlægning

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

Dette inkluderer at definere dine mål med transaktionen – hvad enten det er at 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.

Dette inkluderer sælger og køber i tilfælde af køb/salg, kompagnoner ved sammenlægning samt medarbejdere og patienter.

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

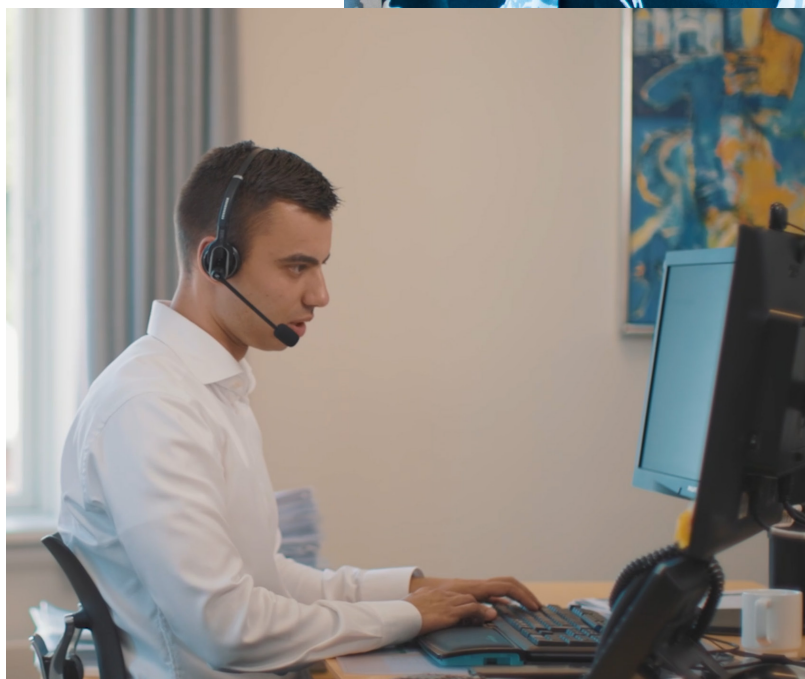
Vidste du, at du kan optimere både din formue, skat og arveplanlægning ved at have et stærkt samspil mellem praksisøkonomi, privatøkonomi og pensionsøkonomi?

Vi kan hjælpe med at holde overblikket over alle aspekterne.





Tag bankens med på råd tidligt i processen. Få gavn af 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 tror ikke på standardløsninger, men tager udgangspunkt i netop din aktuelle situation.

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, og lad derfor ikke detaljer stå i vejen for en handel.

3

Rådgivning og finansiering

Det er vigtigt, at du ikke genbruger andres materialer, da disse 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.

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

At have en solid finansiel plan er afgørende for en succesfuld transaktion samt sikrer et godt samspil med ens privatøkonomi.

Dette kan ligeledes gøres i samspil med en branchespecifik advokat for at sikre både det juridiske i en overdragelsesaftale, lejekontrakt, personaleforpligtelser eller testamente. En revisor kan også bistå med at forhandle prisen, analysere regnskabet og deslige.



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, således den passer ind i både din privatøkonomi, så vel som 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 lønner 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 denne 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 med en praksis.

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

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



Nysgerrig på mere?

Tag direkte fat i vores lægeteam, når du har tid:

Telefon: **7624 9385**

Email: praksis@landbobanken.dk

Web: <https://www.landbobanken.dk/praksis>

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

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



Amer Tica
Læge- og tandlægechef

☎ 7624 9276
✉ at@landbobanken.dk



Betina Pedersen
Rådgiver

☎ 7624 9326
✉ blbp@landbobanken.dk



Frederik Vallentin
Rådgiver

☎ 7624 9396
✉ fmv@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

Konkret
og kompetent
rådgivning

Mere end
25 års
ekspertise

En bank,
hvor **du er**
vigtigst



Læge- og tandlægefinansiering
Torvet 1
6950 Ringkøbing

7624 9385
praksis@landbobanken.dk

www.landbobanken.dk/praksis