

Skal du sælge?

så se lige her...



Mange klinikker skifter ejer i tiden. I den forbindelse er der en række forhold, du som sælger skal være opmærksom på. Forhold, der uden den store indsats for dig, letter overdragelsen, når du har besluttet dig for at sælge.

Som rådgivere støder vi på mange praktiske udfordringer, som hver gang forsinker processen. Forsinkelser, der er til stor irritation for dig som klinikejer, og som kan undgås.

I denne artikel beskriver vi nogle af de forhold, der i praksis giver anledning til praktiske udfordringer.

Når du vil sælge

Langt de fleste handler inden for tandlægebranchen sker om såkaldte "aktivitetsoverdragelser". Det vil sige, at du sælger de aktiver, der knytter sig til tandlægedriften. I praksis vil det typisk være goodwill, inventar og fast ejendom (eller lejerettigheder). Køber overtager derimod kun forpligtelser, hvis det udtrykkeligt aftales, idet medarbejderforpligtelser dog automatisk følger med.

Medarbejdere

Når du sælger din praksis, vil dine medarbejdere uden videre følge med som led i overdragelsen. Det følger af virksomhedsoverdragelsesloven. Denne lov siger i sin enkelthed, at medarbejderens rettigheder og pligter overdrages til køber af din praksis. Blandt medarbejderens "rettigheder" er krav på løn, pension, ferie mv. Som forpligtelser anses eksempelvis en patientbeskyttelses- og/eller konkurrenceklausul.

En ret kan også være retten for medarbejderen til at kræve godtgørelse i tilfælde af mangelfulde ansættelsesbeviser i henhold til den såkaldte ansættelsesbevislov. Efter ansættelsesbevisloven kan en medarbejder således have ret til en godtgørelse, hvis ansættelsesbeviset er mangelfuldt. I praksis er det ikke usædvanligt at opleve, at ansættelsesbeviserne ikke er retvisende. Eksempelvis fordi ansættelseskontrakten for en medarbejder er af ældre dato og ikke løbende er ajourført i forbindelse med ændringer i ansættelsesforholdet.

Forpligtelsen til at betale godtgørelse overtages af køber. Derfor ser vi ofte, at de mangelfulde ansættelsesbeviser problematiseres af køber og dennes rådgiver med den konsekvens, at køber forsøger at få en reduktion i købesummen, fordi den latente betalingsforpligtelse overtages af køber.

Som klinikejer kan du nemt undgå sådanne "sværdslag". Det sker i sin enkelthed ved, at du sørger for, at ansættelsesbeviserne løbende ajourføres. Som en huskeregel skal alle ændringer nedfældes skriftligt senest en måned efter, at ændringen er trådt i kraft. Det gælder, hvad enten ændringen er til medarbejderens fordel eller ulempe.

Ved løbende at sørge for ajourføringen undgår du de kommende problemer – både under den løbende drift og i særdeleshed ved et eventuelt salg af praksis.

Beskyttelse af goodwill

I forbindelse med salg af praksis udgør en stor del af købesummen betaling for goodwill. Værdien af goodwill er typisk baseret på antallet af aktive patienter.

I praksis oplever vi det ofte som et problem, hvis dine medarbejdere ikke er bundet af patientbeskyttelses- og/eller kundeklausuler.

Uden sådanne klausuler er "markedet frit" efter et ansættelsesophør. Det betyder som udgangspunkt, at din tidligere medarbejder uden videre har ret til at drive konkurrerende virksomhed og i øvrigt behandle tidligere patienter. Din eneste beskyttelse ligger således i, at markedsføringsloven forbyder din tidligere medarbejder at rette målrettet henvendelse til dine patienter. Ofte vil en tidligere medarbejder dog gennem generel markedsføring kunne gøre tilstrækkeligt opmærksom på sin flytning, og i værste tilfælde kan det betyde, at værdien af goodwill kan forsvinde.

En patientbeskyttelses- og/eller konkurrenceklausul er et effektivt værn, der kan forhindre en sådan konkurrencepåvirkning og i sidste ende forbedre dine muligheder for en succesfuldt salg.

TEKST

Advokat Peter Bjerre Bøystrup og advokat Jesper Lindhardt, Effekt Advokatfirma I/S

FOTOGRAFIK

John Folkmann

Derfor opfordrer vi vores kunder til nøje at overveje behovet for en konkurrencebegrænsning. I den forbindelse er temaet ofte, om medarbejderne skal være omfattet af både en konkurrence- og patientbeskyttelsesklausul.

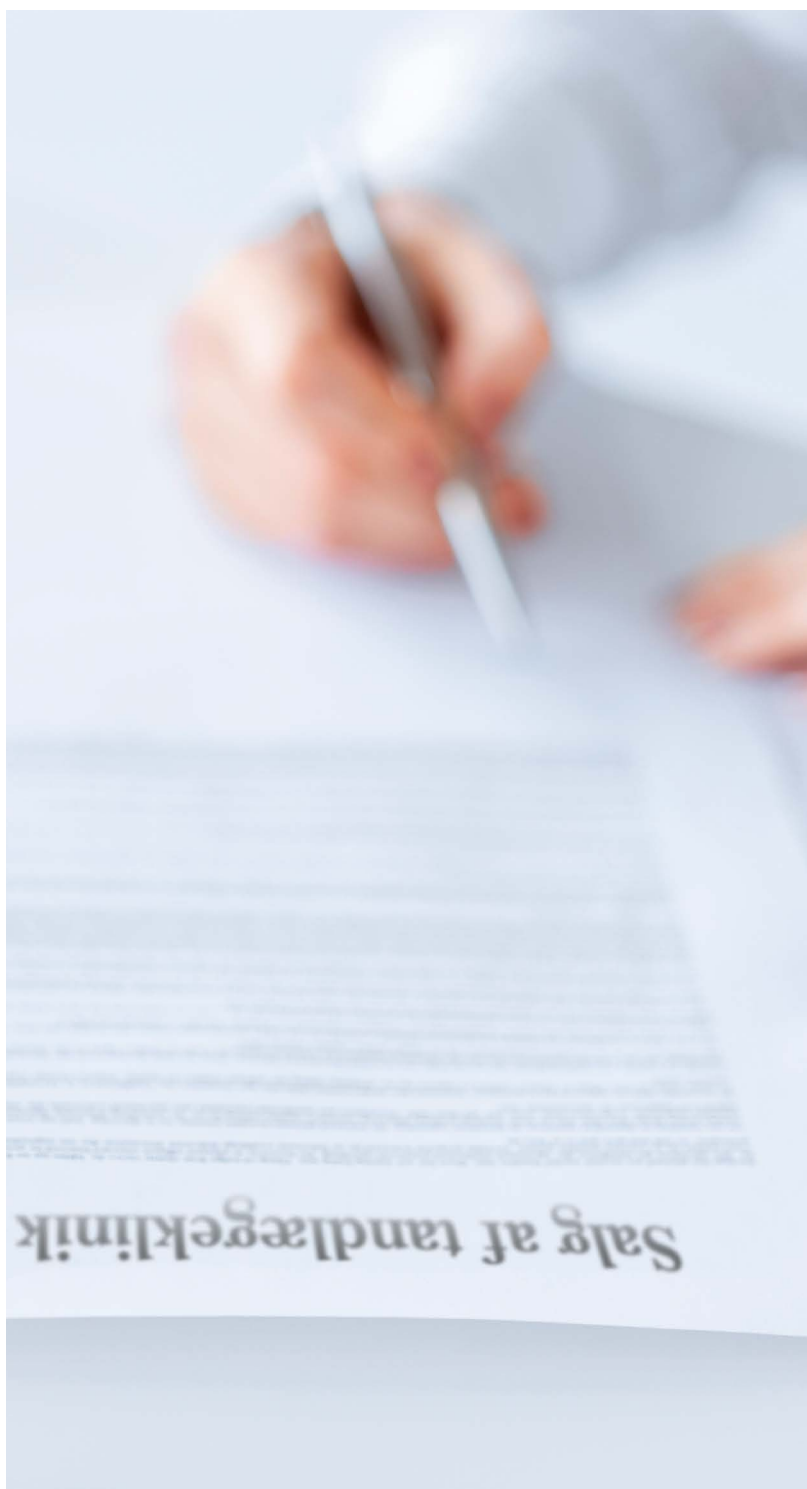
Efter vores vurdering er en patientbeskyttelsesklausul ofte tilstrækkelig. Netop fordi den forhindrer en fratrådt medarbejder i at behandle patienterne.

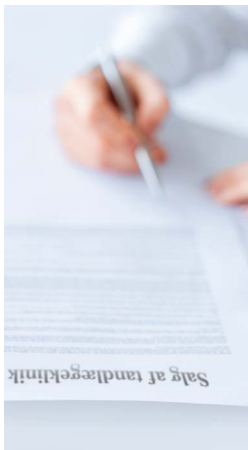
“Prisen” for en konkurrence- og/eller patientbeskyttelsesklausul er, at du som tidligere arbejdsgiver skal betale den fratrådte medarbejder en kompensation. Dette udgør 50% af lønnen på fratrædelsestidspunktet i den periode, hvor klausulen løber.

Forskellen mellem en patientbeskyttelses- og konkurrenceklausul er, at der i betalingen for patientbeskyttelsesklausulen kan ske modregning fra dag ét.

Får medarbejderen andet “passende arbejde”, vil lønnen fra dette arbejde blive modregnet i kompensationen for patientklausulen med virkning fra den første måned efter medarbejderens fratræden. I virkeligheden betyder det, at patientbeskyttelsesklausulen kan være gratis. For konkurrenceklausulens vedkommende kan der derimod først ske modregning efter tre måneder. Kan konkurrenceklausulen håndhæves, skal medarbejderen således modtage 50% af lønnen på fratrædelsestidspunktet for en tre måneders periode. Måske endda i en situation, hvor den gratis patientbeskyttelsesklausul havde været fuldt tilstrækkelig.

Vores generelle opfordring til jer klinikejere er, at I nøje skal overveje at pålægge jeres medarbejdere en konkurrencebegrænsning. Og nøje overveje, om en patientbeskyttelsesklausul er et tilstrækkeligt værtn.





Dine aftaler

Mange købere vil gerne overtage din klinik med "hud og hår" og videreføre praksis som hidtil. Det fører helt konkret til, at mange købere gerne vil overtage løbende aftaler (abonnement, lejekontrakt, indkøbsaftaler mv.).

Som nævnt i indledningen sælges de fleste praksisser ved såkaldte "aktivitetsoverdragelser". Det betyder, at praksis overdrages ved salg af typisk goodwill, inventar, lejerettigheder mv. Det indebærer typisk, at køber også i et vist omfang skal overtage de løbende aftaler (alarm, leasing- og lejeaftaler mv.).

Som klinikejer har du en interesse i, at de nævnte løbende aftaler faktisk kan overdrages til køber. Derfor er det anbefalelsesværdigt, at du sikrer dig, at dine aftaler kan overdrages som led i en overdragelse af din virksomhed. Ellers risikerer du, at køber er afskåret fra at indtræde i aftalen med den konsekvens, at du skal bringe den til ophør og eventuelt også betale for aftalen i en periode efter et salg af klinikken, hvor du ikke har glæde af aftalen.

Særligt for leasing- og lejeaftaler kan det være en dyr affære. For lejeaftalernes vedkommende kan konsekvensen af en manglende ret til at afstå lejemålet til køber være, at salget af din klinik forpurre, da køber gerne vil sikre sig at kunne videreføre praksis fra de hidtidige lokaler. Dette med henblik på at sikre sig mod efterfølgende patientflugt.

Herudover kan konsekvensen være – hvis et salg er en mulighed – at du bliver nødt til at bringe lejeaftalen til ophør og derved skal afholde omkostninger til vedligeholdelse og retablering. Dvs. omkostninger, der sædvanligvis ikke skulle afholdes, hvis du havde haft en ret til at overdrage lejemålet til køber.

Har du ikke allerede en afståelsesret i din lejekontrakt og/eller ret til at overdrage dine øvrige løbende aftaler er vores generelle opfordring, at du undersøger mulighederne for at kunne overdrage disse væsentlige aftaler til en køber af praksis. Eksempelvis ved at kontakte udlejer, der ofte er interesseret i en løsning. Ved at håndtere det nu, undgår du at skulle kontakte eksempelvis udlejer på et tidspunkt, hvor du har en køber, og hvor du derfor er i en ringere forhandlingsposition.

Og til sidst

Mange klinikejere driver praksis, som de altid har gjort. I forbindelse med et salg kan det vise sig at blive en udfordring, hvis klinikejeren ikke

i tide har tilpasset driften. Eksempelvis ikke har opsagt de medarbejdere, som af den ene eller anden grund er blevet overflødige.

Som beskrevet ovenfor overtager køber ansættelsesforholdet for de ansatte medarbejdere. Blandt flere vilkår overtager køber medarbejdernes anciennitet – og dermed opsigelsesvarslet.

Derfor kan de blive en udfordring, hvis du har overflødige medarbejdere. Køber vil således "straffe" dig og måske kræve en købesumregulering, hvis medarbejderne er overflødige, da køber i en sådan situation selv skal opsig medarbejderne og afholde personaleomkostningerne indtil ansættelsesophør og bære risikoen for krav om godtgørelse for eksempelvis usaglige opsigelse.

Vi oplever i hverdagen, at mange beslutninger bliver udskudt. Måske fordi I ikke lige har overskuddet til den svære samtale. MEN vores erfaring viser, at en nu-og-her handling har den største værdi. Både under den løbende drift (hvor du løbende sparer penge) og ved et eventuelt senere salg (hvor din praksis viser sig at være mere strømlinet og dermed have en højere værdi).

Derfor er det helt centralt, at du løbende vurderer dit behov og eventuelt sammen med dine rådgivere (revisor og advokat), vurderer behovet for tilpasninger i din organisation. På den måde vil du opleve en bedre drift og formentlig et bedre resultat ved et senere salg.

Om Effekt Advokatfirma I/S

Effekt Advokatfirma I/S er landets nye advokatvirksomhed. Effekt Advokatfirma I/S er landsdækkende og betjener en lang række kunder inden for tandlægebranchen. Vi vil være tandlægenes advokat. Ud over den løbende rådgivning for klinikejerne bistår vi årligt i mere end 30 praksishandler og andre sager, der vedrører ejer- og generationsskifter inden for tandlægebranchen.

Du er altid velkommen til at kontakte os for en uforpligtende snak – det koster ingenting.
www.effekt-law.dk

Vi gør hverdagen lettere ...

Vil du sikre klinikens omsætning ved sygdom?



tryghedsordningerne.dk

Vi kender tandlægenes behov

