

Er hægt að verðmeta tannlæknapraxis

KARL GUÐLAUGSSON, PÁLL JENSSON, TANNLÆKNABLAÐIÐ 2015; 22: 28-33

ÁGRIP

Í meistararitgerð í meistaranámi í verkefnastjórnun, MPM, við Háskólann í Reykjavík, var lögð fram rannsóknarspurningin „Er hægt að verðmeta tannlæknapraxis“. Verðmati á tannlækna-praxis er skipt í hlutlæga þætti og huglæga þætti. Helstu hlutlægu þættirnir eru húsnæði, innréttingar, tæki og áhöld. Huglægu þættirnir eru viðskiptavild. Til að meta viðskiptavild þarf að skoða ársveltu, gjaldskrá, vinnutíma, tekjuöflun, kostnað, stærð og gæði á praxis og viðskilnað seljanda. Í febrúar 2013 höfðu 284 tannlæknar starfsleyfi á Íslandi. Hringt var í 30 tannlækna eða aðstandendur þeirra sem höfðu átt 39 viðskipti með tannlæknapraxis síðustu 20 ár. Oftast nefndu seljendur að tekið hafi verið tillit til tækja og áhalda, þá ársveltu og síðan húsnæðis við verðmat á tannlæknapraxis. Oftast nefndu kaupendur að tekið hafi verið tillit til tækja og áhalda, þá skjólstæðinga og síðan ársveltu við verðmatið. Af 39 viðskiptum með tannlæknapraxis voru tannlæknar eða aðstandendur þeirra mjög sáttir eða sáttir í 36 viðskiptum eða rúmum 92% tilfella. Viðskipti hafa átt sér stað með tannlæknapraxis á síðustu árum á Íslandi sem gefa til kynna að það sé hægt að verðmeta tannlæknapraxis.

Lykilskilgreiningar:

Tannlæknapraxis: Húsnæði, tæki, áhöld, innréttingar, sjúkraskrár skjólstæðinga.

Skjólstæðingar tannlæknastofu: Þeir einstaklingar sem eiga sjúkraskrá á tannlæknastofu.

Kaupendur tannlæknapraxis: Þeir tannlæknar sem keypt hafa tannlæknapraxis.

Seljendur tannlæknapraxis: Þeir tannlæknar eða aðstandendur tannlækna sem hafa fallið frá eða þurft að hætta vegna heilsubrests eða annarra óviðráðanlegra ástæðna, sem selt hafa tannlæknapraxis.

Inngangur

Tannlæknafélag Íslands hér eftir nefnt TFÍ var stofnað í Reykjavík 30. október 1927.¹ Um 280 tannlæknar störfuðu á Íslandi í september 2015.² Hinn 15. ágúst 2015 voru íbúar landsins 330,610 samkvæmt tölum frá Hagstofu Íslands.³ Þannig má segja að á Íslandi séu rúmlega 1180 íbúar að meðaltali á hvern tannlækni með starfsleyfi.

Fyrir nýútskrifaðan tannlækni sem ætlar að opna tannlæknastofu í eigin húsnæði er lykilatriði að afla sér skjólstæðinga við upphaf starfsferils síns. Flestir almennir tannlæknar eru með mjög öflugt innköllunarkerfi og halda vel utan um endurkomur. Af þessu leiðir að lítil hreyfing er á skjólstæðingum milli tannlækna og ekki þess að vænta að nýútskrifaður tannlæknir sem fjárfest hefur í nýrri tannlæknastofu fái marga skjólstæðinga fyrstu ár tannlæknastofu í rekstri. Tannlæknum eru líka takmörk sett með kynningar- og auglýsingaefni því þeir heyra undir læknaölg sem setja skorður á auglýsingar heilbrigðisstétta. Ef nýútskrifaðir tannlæknar sitja uppi

með námslán eftir langt háskólanám er hugsanlegt að þeir séu skuldsettir og leiða má að því líkur að erfitt geti reynst að fjármagna kaup á nýrri tannlæknastofu.

Í verkefnavinnu í námskeiðinu „Arðsemi og fjármögnun verkefna“ í meistaranámi í verkefnastjórnun, MPM (Master of Project Management), við Háskólann í Reykjavík, (HR), komumst Karl Guðlaugsson og Björn Guðmundsson að þeirri niðurstöðu, með því að setja gefnar forsendur inni reiknilíkan, að mjög erfitt væri fyrir nýútskrifaðan tannlækni að hefja eigin rekstur með því að opna tannlæknastofu í eigin húsnæði.⁴ Vegna þess hversu erfitt nýútskrifuðum tannlæknum getur reynst að opna sínar eigin tannlæknastofur má velta fyrir sér þeim möguleika hvort ekki sé ráðlegra fyrir þá að gerast meðeigendur, (partners), á tannlæknastofum með því að kaupa sig inni rekstur annarra tannlæknastofa. En er hægt að verðmeta tannlæknapraxis?

Helstu forsendur við verðmat á tannlæknapraxis

Með verðmati er hér átt við verðmat fyrirtækja (Corporate Valuation). Til eru ýmsar aðferðir við verðmat, en hér er byggt á fjárstreymisaðferð þar sem frjálst fjárstreymi (Free Cash Flow) er núvirt yfir gefið áætlunartímabil og með tilliti til gefinnar ávöxtunarkröfu.^{5,6}

Til að hægt sé að verðmeta tannlæknapraxis þarf að horfa til nokkurra þátta. Yfirleitt er þessum þáttum skipt í tvennt, hlutlæga þætti og huglæga þætti; mat á húsnæði, innréttingum, tækjum og áhöldum sem hlutlægum þáttum annars vegar og viðskiptavild sem huglægum þáttum hins vegar.

Viðskiptavild er hugtak í viðskiptafræði sem vísar til huglægra eigna fyrirtækis.⁷ Á erlendum málum er þetta hugtak nefnt „goodwill“ eða „intangibles“, sem er stytting úr „intangible assets“ og merkir þær eignir sem ekki verður farið höndum um.⁸ Í þessum huglægu eignum geta falist mikil fjárhagsleg verðmæti í formi stórs hóps ánægðra, tryggra, viðskiptavina. Í tilfelli tannlækna getur legið að baki margra ára starf tannlæknis og starfsmanna hans, sem öðlast hafa þekkingu á að uppfylla óskir og þarfir skjólstæðinga sinna. Við eigendaskipti tannlæknastofu má telja eðlilegt að seljandi vilji fá einhverja umbun fyrir þann tíma og þá fyrirhöfn sem farið hefur í að byggja upp virka sjúkraskrá, sem hugsanlega muni fylgja kaupanda áfram. Kaupandi sér sér hag í að greiða gjald fyrir sjúkraskrána til að geta gengið að virkum hópi skjólstæðinga í stað þess að byrja frá grunni í óvissu með framtíð og tekjur. Hann kaupir að hluta til þá ímynd og menningu sem seljandi og starfsfólk hans hefur skapað með þá von vonandi í huga, að fegra hana enn meir. Viðskiptavild er hér skipt niður í nokkra undirflokk. Undirflokkar viðskiptavildar eru; ársvelta, gjaldskrá, vinnutími, tekjuöflun, kostnaður, stærð og gæði á praxis, viðskilnaður seljanda, búskipti vegna hjúskapar- og sambúðarslita og sérstakar aðrar ástæður.^{9,10}

Rannsóknin

Leitaðir voru uppi tannlæknar á Íslandi sem höfðu átt viðskipti með tannlæknapraxis. Útbúinn var spurningalisti með sex spurningum sem lagður var fyrir tannlækna sem keyptu og tannlækna eða aðstandendur þeirra sem seldu tannlæknapraxis. Spurningarnar voru:

- 1) Aldur tannlæknis. Hvað varstu gömullgamall þegar viðskipti áttu sér stað?
- 2) Ástæður viðskipta. Hversvegna ákvaðstu að fara þessa leið?

- 3) Húsnæði. Var um að ræða eigið húsnæði eða leigu-húsnæði?
- 4) Tæki og áhöld. Aldur tannlæknastóls, röntgentækis og gufusævis?
- 5) Verðmat. Hvernig var tannlæknapraxis verðmetinn?
- 6) Reynsla af viðskiptum. Ertu sátt/sáttur við að hafa farið þessa leið?

Hringt var í 30 tannlækna og eða aðstandendur þeirra sem fallnir voru frá eða gátu ekki svarað vegna heilsu-brests. Nokkrir tannlæknar höfðu bæði keypt og selt praxis og eru því í úrtakinu bæði sem kaupendur og seljendur. Viðskipti með tannlæknapraxis í úrtakinu voru samtals 39 þar sem sala átti sér stað 20 sinnum og kaup 19 sinnum.

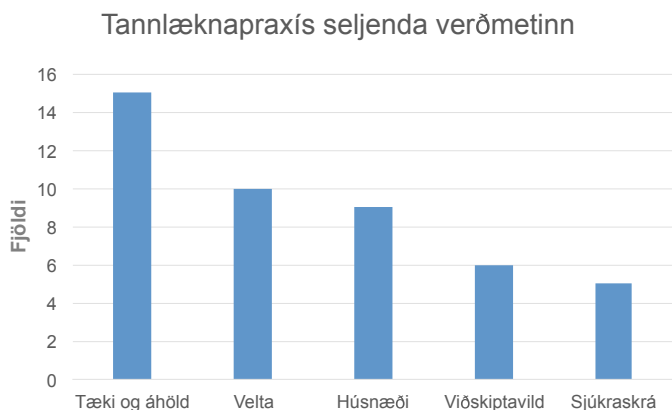
Hringt var í svarendur vegna skrifa á meistararitgerð í MPM-námi, við HR, þar sem rannsóknarspurningin var hvort hægt væri að verðmeta tannlæknapraxis. Útskýrt var fyrir svarendum að hringt væri í tannlækna eða aðstandendur þeirra sem hefðu reynslu af því að kaupa eða selja tannlæknapraxis. Vel var útskýrt fyrir svarendum að þeir þyrftu ekki að svara spurningunum og gætu líka kosið að sleppa því að svara einstökum spurningum. Lögð var rík áhersla á að samtölin væru trúnaðarmál og svarendur beðnir um leyfi fyrir að nota svör þeirra í meistararitgerðinni. Allir svarendur gáfu heimild fyrir því munnlega. Öllum svarendum var gerð full grein fyrir því að spurt væri um kaup þeirra eða sölu á tannlæknapraxis eftir því sem við átti, þegar spurt var með orðalaginu „þegar viðskipti áttu sér stað“ eða þegar spurt var „fara þessa leið“. Ef viðkomandi skildi ekki spurninguna var spurningin umorðuð, en allir svarendur virtust vita um hvað var spurt. Allir hinna 30 sem voru spurðir svörðuðu spurningalistanum. Samtölin tóku frá 10 mínútum uppí rúma eina klukkustund, en flest samtölin voru í kringum 20-25 mínútur. Túlkaðar eru niðurstöður svarenda við spurningum fimm og sex og sýnt myndrænt.

Spurning 5. Verðmat.

Hvernig var tannlæknapraxis verðmetinn ?

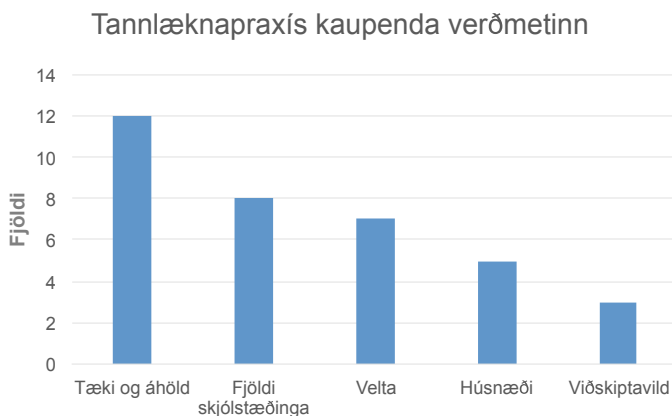
Við verðmat á tannlæknapraxis þar sem seljendur áttu í hlut nefndu þeir oftast að tekið hefði verið tillit til tækja og áhalda eða 15 sinnum, veltu 10 sinnum, húsnæðis níu sinnum, sex sinnum til viðskiptavildar og sjúkraskráa fimm sinnum. Mynd 1 sýnir skiptinguna.

Við verðmat á tannlæknapraxis þar sem kaupendur áttu í hlut nefndu þeir oftast að tekið hefði verið tillit til



Mynd 1. Tannlæknapraxis seljenda verðmetinn

tækja og áhalda eða 12 sinnum, átta sinnum til fjölda skjólstæðinga, sjö sinnum til veltu, fimm sinnum til húsnæðis og þrisvar sinnum nefndu þeir viðskiptavild. Mynd 2 sýnir skiptinguna.



Mynd 2. Tannlæknapraxis kaupenda verðmetinn

Túlkun niðurstaðna við spurningu 5

Bæði seljendur og kaupendur gáfu æði misjöfn svör við þessari spurningu. Það eitt að svörin voru eins mörg og tannlæknarnir voru margir sem áttu í viðskiptum má túlka á þann hátt að engin regla sé til um verðmat á tannlæknapraxis. Þrátt fyrir rit sem TFÍ lét vinna og var í umsjón Barkar Thoroddsen til leiðbeiningar fyrir tannlækna um kaup og sölu á tannlæknapraxis árið 1991, virðist ekki hafa myndast hefð fyrir því á Íslandi að fara ákveðna leið við verðmat á tannlæknapraxis. Margar ólíkar ástæður voru gefnar fyrir verðmati og stundum var að heyra á svarendum að bara hefði verið ákveðin einhver tala og svo unnið út frá henni. Þegar spurt var frekar

hvort verðið hefði verið tilviljanakennt fengust aðeins ítarlegri svör, en nokkrir tannlækna svöruðu því til að þetta hefði aðeins verið huglægt mat. Reynt var að greina svörin niður í nokkra flokka, en í einstökum svörum hvers tannlæknis fyrir sig, sem eru trúnaðarmál, kemur vel fram hvað verðmatið er gríðarlega breytilegt og misjafnt. Tilvitnanir í nokkra tannlækna, koma hér að neðan.

Seljendur sögðu meðal annars...

„Heildartölu var hagrætt uppá skatt með því að meta tæki hærra og praxis minna.“ „Kaupandi kom með tölu og engar frekari þælingar, bara eitt verð, en líklega hefur verðið verið of lágt þó ég sé sáttur.“ „Markaðurinn ræður á hverjum tíma.“ „Keypti bara húsnæði.“ „Bara ekki mjög vísindalegt, engin slík aðferðafræði að mæla veltu.“ „Bankinn horfir meira á húsnæði og tæki, lána ekki fyrir „goodwill“ og því kemur verð fram í hærra verði á tækjum.“ „Tækin metin eins og þau væru ný, en ekki hægt að eignfæra skjólstæðinga, við löggðum mat á skjólstæðinga og veltu en ekki stuðst við þá tölu, því ekki í hendi að þessi velta færi yfir á nýjan mann, því huglægt mat.“ „Samkomulag. Ekkert sérstakt verðmat, bara tala sem slegið var á.“ „Ekki hægt að verðmeta, fékk bara tilboð og annaðhvort tók ég því eða ekki.“ „Fyrir mér var það mjög erfitt að verðmeta praxis. Hefur alla tíð verið í lausu lofti hvernig þetta er verðlagt.“ „Sko, eitthvað reiknað út frá tækjum og veltu. Ekki farið að telja einhverja sjúklinga eða svoleiðis.“

Kaupendur sögðu meðal annars...

„Hafði áhrif að ég hafði leigt þennan praxis og fékk í staðinn á lægra verði.“ „Heppilegt verðmat fyrir mig að kaupa húsnæði og virkan kúnnahóp.“ „Keypti bara sjúkra-skrá og skoðaði veltutölu.“ „Sjúklingahópur skilaði sér, góður hluti.“ „Sjúklingahópur ekki verðlagður, efnislegar eignir sem ég keypti.“ „Yfirtaka á leigusamning.“ „Ekki farið „grundigt“ í verðmat, bara keypti þennan pakka.“ „Bara ekkert verðmetinn neitt sérstaklega.“ „Verðmat á tækjum látið ráða ferð og þannig fundin tala.“ „Bauð á þessu verði og því tekið.“ „Ársvelta þriggja ára aftur í tímamann tekin til að sjá að þetta væri stábilt, veist í raun ekkert hvað þú ert að kaupa, en samt var það í raun sem ég var að kaupa.“ „Einhver greiðsla fyrir goodwill, en ekki skoðað veltutengt.“ „Man í raun ekki hvernig þessi tala var fengin. Vissi veltu síðustu ára og vissi fjölda sjúklinga en erfitt að sannreyna það fyrir tíma tölvukerfis. Í dag er þetta bara að ýta á einn takka.“ „Við töluðum við allmarga

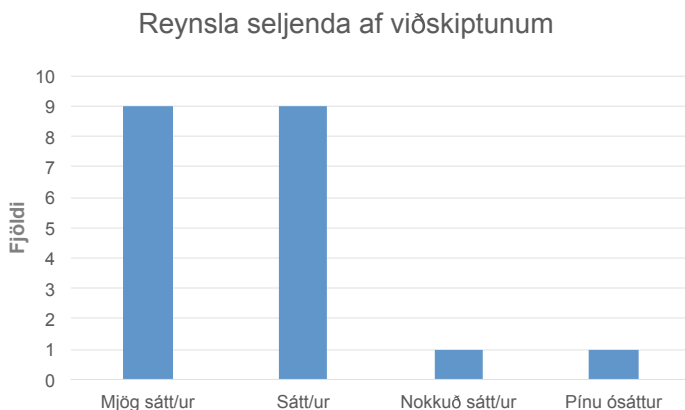
og reynt að afla upplýsinga hér og þar. Mjög erfiður og langur þáttur í þessu.“ „Seljandinn setti upp verð og engin vísindaleg nálgun í því, verð sem mér fannst sanngjarnt.“

Þótt tæki og áhöld hafi oftast verið nefnd bæði af seljendum og kaupendum í verðmati kom fram hjá flestum að tæki sem voru að fullu afskrifuð hafi ekki verið „stóra talan“ í viðskiptunum. Oftast var nefnt að eigið húsnæði hefði haft mest vægi við verðlagningu á tannlæknapraxis til hækkunar og síðan reyndu tannlæknar að meta verð út frá viðskiptavild þar sem velta og stærð sjúkraskrár réðu mestu um verðmat á tannlæknapraxis. Eftir stendur að þegar viðskiptavild er metin er ekki til nein formúla eða prósentu sem ákveður verð. Hvern tannlæknapraxis verður að meta sjálfstætt. Hér gilda lögmál markaðarins, lögmálið um framboð og eftirspurn. Ef margir kaupendur bjóðast getur seljandi metið viðskiptavild hærra en ella. Kaupandi er væntanlega ekki tilbúinn til þess að greiða meira en rekstur stofunnar getur borið. Kaupandi veðjar á framtíðina og verður að meta líkurnar á því að skjólstæðingar tannlæknis sem selur haldi áfram hjá honum.

Spurning 6. Reynsla af viðskiptum.

Ertu sátt/sáttur við að hafa farið þessa leið ?

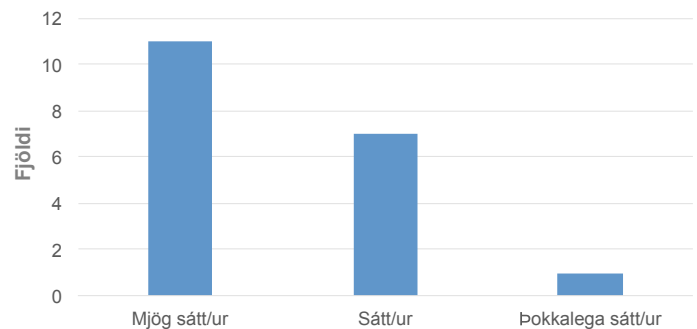
Níu seljendur voru mjög sáttir með viðskiptin, níu seljendur sáttir, einn „nokkuð“ sáttur og einn „þínu“ ósáttur. Mynd 3 sýnir skiptinguna.



Mynd 3. Reynsla seljenda af viðskiptunum

11 kaupendur voru mjög sáttir með viðskiptin og sjö sáttir og einn „þokkalega“ sáttur. Mynd 4 sýnir skiptinguna.

Reynsla kaupenda af viðskiptunum



Mynd 4. Reynsla kaupenda af viðskiptunum

Túlkun niðurstaðna við spurningu 6

Af þeim 39 viðskiptum sem áttu sér stað í úrtakinu sem voru 30 tannlæknar eða aðstandendur þeirra, voru 20 mjög sáttir, 16 sáttir, einn „nokkuð“ sáttur, einn „þokkalega“ sáttur og einn „þínu“ ósáttur með viðskipti á tannlæknapraxis. Þetta jafngildir því að rúm 92% þeirra sem spurðir voru og höfðu átt í viðskiptum með tannlæknapraxis voru mjög sáttir eða sáttir. Þegar rannsóknin var gerð höfðu 284 tannlæknar starfsleyfi á Íslandi og úrtakið sem svaraði spurningalistanum var 30 tannlæknar eða aðstandendur þeirra sem áttu viðskipti með tannlæknapraxis á Íslandi eða rúm 10% tannlækna á Íslandi. Fleiri viðskipti hafa átt sér stað með tannlæknapraxis síðustu ár en ekki gafst tækifæri að hringja í fleiri tannlækna eða aðstandendur þeirra í þessari rannsókn. Þessar niðurstöður má túlka á þann hátt að viðskipti hafa átt sér stað með tannlæknapraxis á síðustu árum á Íslandi, sem gefa til kynna að það sé hægt að verðmeta tannlæknapraxis.

Umræða

Rannsóknin leiðir í ljós að engum stöðluðum aðferðum var beitt við verðmat á tannlæknapraxis. Það verður að teljast slæmt í ljósi þess að mikil verðmæti geta falist í tannlæknapraxis og röng verðlagning verður að minnsta kosti öðrum aðila viðskiptanna ekki til góða. Æskilegast er að bæði kaupandi og seljandi, hafi hag af viðskiptunum og reynt sé að verðmeta tannlæknapraxis sem réttast. Höfundar þessarar greinar hafa í samstarfi hannað reiknilíkan með það að markmiði að til verði auðveldara, vonandi betra og staðlaðara verklag við verðmat á tannlæknapraxis. Reiknilíkanið ætti að tryggja eðlilegri viðskiptahætti og verðlagningu á tannlæknapraxis.

Helstu forsendur líkansins eru fengnar úr kostnaðargrunni Hag- og Rekstrarnefndar TFÍ en þær eru verðmæti húsnæðis og tækja, velta, breytilegur og fastur kostnaður¹¹ og þar með reiknast rekstrarafkoma (svokölluð EBITDA). Einnig er tekjuskattur reiknaður og vextir og afborganir af lánum svo finna megj frjálst fjárstreymi. Notandi velur síðan ávöxtunarkröfu og lengd áætlunartímabils og niðurstaðan er núvirði fjárstreymis sem er þá verðmatið.

Heppilegast er að tannlæknar sem eru að huga að starfslokum selji eða fái meðeiganda að tannlæknapraxis sínum um 60 ára aldur. Þá eru tannlæknar ennþá ferskir í huga og hönd, andlega og líkamlega og skjólstæðingahópurinn ætti að vera virkur og jafndreifður. Æskilegast er að kaupandi og seljandi hafi einhver kynni hvor af öðrum til að sjá hvort þeir hafi sömu sýn á velferð skjólstæðinga seljenda. Kynnin gætu verið fólgin í því að hugsanlegur kaupandi ynni hjá hugsanlegum seljenda sem aðstoðartannlæknir. Ef kaupanda og seljanda líkar vel hvor við annan gætu eigendaskipti eða meðeigandaskipti farið fram ef um semst. Langheppilegast fyrir skjólstæðinga stofunnar, svo þeir njóti öryggis og nærveru seljanda, er að seljandi sé viðloðandi tannlæknastofuna a.m.k. næstu þrjú til fimm ár eftir viðskiptin. Ef um 100% eigendaskipti er að ræða getur seljandi starfað sem aðstoðartannlæknir í þrjú til fimm ár hjá kaupanda. Ef kaupanda og seljanda finnst of bratt farið, að kaupandi eignist stofuna 100% strax, gætu seljandi og kaupandi gert með sér þann samning, að kaupandi gerist meðeigandi tannlæknastofunnar með 50% hlut með forkaupsrétt af hinum prósentunum 50, þremur til fimm árum seinna. Kostur 50% leiðarinnar gæti verið sá að greiðslubyrði kaupanda sé þægilegri og honum og sjúklingahópi gert auðveldara að aðlagast. Ókostur gæti verið að ef samstarfið gengur ekki vel þá sitja kaupandi og seljandi uppi með hvorn annan, en eins árs reynslulausn kaupanda sem aðstoðartannlæknir ætti að draga úr þeirri hættu. Annar ókostur gæti verið sá að íhaldssamir skjólstæðingar vildu frekar vera hjá sínum „gamla“ tannlækni en þá reynir á samstarfið að reyna að „stýra“ skjólstæðingum hægt og rólega yfir á kaupanda og tannlæknir sem selur myndi vísa öllum nýjum skjólstæðingum á kaupanda. Á sama hátt hljóta einhverjir nýir skjólstæðingar að leita þjónustu hjá nýja tannlæknum óháð þeim eldri sem er að selja, og hjálpa honum að fjölga skjólstæðingum.

Ekki er ráðlegt að tannlæknar sem eru að huga að

sölu ráði til sín aðstoðartannlækni til langs tíma. Fyrir því er einföld skýring sem er sú að aðstoðartannlæknir getur tekið til sín fjölda skjólstæðinga og flutt sig um set á aðra tannlæknastofu, sína eigin eða annars tannlæknis. Á máli tannlækna er þetta kallað að „stela sjúklingum“. Þó að tannlæknir sem ræður til sín aðstoðartannlækni hafi látið aðstoðartannlækninn skrifa undir samning um að taka ekki með sér skjólstæðinga flytji hann um set og aðstoðartannlæknir megj ekki opna stofu í svo og svo löngum radíus frá tannlæknastofu þess tannlæknis sem hann vinnur hjá, eru dæmi þess á Íslandi að þetta gengur ekki eftir, auk þess sem skjólstæðingar tannlæknis eru ekki „eign“ eins né neins. Með eigendaskiptum og eða meðeigendaskiptum ætti að vera hægt að koma í veg fyrir þennan skjólstæðingaleka. Tannlækni sem búinn er að byggja upp eigin praxis í mörg ár og leggja til þess mikla vinnu og fjármuni finnst á sér brotið ef aðstoðartannlæknir heldur að hann geti fengið skjólstæðinga til sín frítt.

Mjög mikilvægt er að allir samningar séu skriflegir svo sameiginlegur skilningur seljanda og kaupanda sé sem best tryggður til að koma í veg fyrir óþarfa ágreining sem gæti komið upp löngu eftir að viðskipti áttu sér stað.

Samantekt

Viðskipti hafa átt sér stað með tannlæknapraxis á síðustu árum á Íslandi sem gefa til kynna að hægt sé að verðmeta tannlæknapraxis. Við verðmat á tannlæknapraxis virðist vera mjög breytilegt hvaða aðferðum er beitt og engum föstum reglum fylgt. Hringt var í 30 tannlækna eða aðstandendur þeirra sem áttu í 39 viðskiptum með tannlæknapraxis síðustu 20 ár, sem er meira en 10% þeirra 284 tannlækna sem höfðu tannlæknaleyfi á Íslandi þegar rannsóknin var gerð. Það, að tannlæknar eða aðstandendur þeirra hafi verið mjög sáttir eða sáttir með 36 viðskipti á tannlæknapraxis af 39 eða rúm 92% , gefur vísbendingar um að aðferðum sem beitt er við verðmat á tannlæknapraxis eins breytilegar og þær eru, hafi ekki letjandi áhrif á viðskiptin. Höfundar þessarar greinar hafa hannað reiknilíkan svo til verði auðveldara, vonandi betra og staðlaðra verklag við verðmat á tannlæknapraxis.

Karl Guðlaugsson, tannlæknir og MPM

Páll Jensson, prófessor í rekstrarverkfræði við Háskólann í Reykjavík

Heimildaskrá

- 1) Tannlæknafélag Íslands. (2013, 9. apríl). Saga Tannlæknafélags Íslands. Sótt 9. apríl 2013 af <http://www.tannsi.is/um-felagid/saga-tannlaeknafelags-islands>
- 2) Tannlæknafélag Íslands. (2015, 8. September 2015). Sótt 8. september 2015 af <http://www.tannsi.is/frettir>
- 3) Hagstofan. (2015, 1. september). Mannfjöldapróun 2015. Sótt 1. september 2015 af <http://www.hagstofa.is/?PageID=2593&src=https://rannsokn.hagstofa.is/pxis/Dialog/varval.asp?ma=MAN10001%26ti=Mannfj%F6ldi+eftir+sveitarf%E9l%F6gum%2C+kyni%2C+r%EDkisfangi+og+%E1rsfj%F3r%F0ungum+2010%2D2015%26path=../Database/mannfoldi/Arsfjordingstolur/%26lang=3%26units=Fj%F6ldi>
- 4) Björn Guðmundsson og Karl Guðlaugsson. (2012, september). Arðsemi tannlæknastofu nýútskrifaðs tannlæknis. Óbirt ritgerð úr áfanganum Arðsemi og fjármögnun fyrirækja. Háskólinn í Reykjavík.
- 5) Drake, P.P. (e.d.). What is the free cash flow and how do I calculate it? Sótt 27. september 2015 af <http://educ.jmu.edu/~drakepp/general/FCF.pdf>
- 6) Ragnar Einarsson (2012, júní). Verðmat fyrirækja. Aðferðir og áhrifaþættir. BS-ritgerð Vískafræðideild Háskóla Íslands (sjá skemman.is)
- 7) Goodwill [skilgreining nr.2]. (e.d.). Í Oxford Dictionaries (vefútg.). Sótt 28. september 2015 http://www.oxforddictionaries.com/us/definition/american_english/goodwill
- 8) Averkamp, H. (2003). Goodwill. Í Accounting Coach Dictionary (vefútg.). Sótt 25. september 2015 af <http://www.accountingcoach.com/terms/G/goodwill>
- 9) Börkur Thoroddsen. (1992, september). Mat á tannlæknapraxis. Óútgefin gögn TFÍ.
- 10) Norris, K. (2007). Appraising a dental practice before buying. Dental Economics, 97(4), 82-83.
- 11) Grunnur Hag- og rekstarnefndar Tannlæknafélags Íslands. (2012, október). [Trúnaðarupplýsingar].

English Summary

Is it possible to appraise dental practices

KARL GUÐLAUGSSON, PÁLL JENSSON , ICELANDIC DENT J 2015; 22: 28-33

As part of dissertation for a masters degree in project management, MPM, at Reykjavik University, the following research question was posed: „Is it possible to appraise dental practices“. The valuation of a dental practice is divided into objective factors and subjective factors. The main objective factors include value of premises, fittings, equipment and tools. The subjective factors revolve mainly around customer good will. Assessing customer good will can be challenging but such an assessment should include reviewing annual turnover of the practice, service prices, working hours, income, running costs, size and quality of the practice and finally how the seller transitioned out of the business, including transfer of clients. In february 2013 there where 284 dentists licensed to practice dentistry in Iceland and as part of this dissertation a random sample of 30 dentists or their family members involved in running or selling the practice were contacted. These 30 individual had been involved in 39 dental practice transactions during the last 20 years. When asked what factors had been included when appraising the value of their dental practice when selling them the main considerations included equipment and tools, annual turnover and then value of premises. When the same question was posed to the buyers they stated the main considerations included equipment and tools, followed by number of clients and finally annual turnover. Of these 39 dental practice business transactions the dentists and their families were very satisfied or satisfied in 36 instances or in just over 92% of the transactions. This dissertation concludes that there is an active market in dental practice transactions which indicates that appraisal of dental practices is indeed possible.

Keywords: Dental practice, selling dental practice, buying dental practice

Corresponding Address: Karl Guðlaugsson cand.odont, MPM, Sólvallagötu 84, 101 Reykjavík, Iceland, dentist@simnet.is, phone +3545615060