

Deloitte.

Realiser drømmen
med ro i maven
Salg af tandlægeklinik

Kontakt

Ring og lad os få en uforpligtende snak om, hvad jeg kan gøre for dig. Jeg glæder mig til at høre om dig og din klinik.



Jane Dyhr Gadegaard
Tlf. +45 22 20 24 84
jgadegaard@deloitte.dk



Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu Limited, der er et britisk selskab med begrænset ansvar, og dets netværk af medlemsfirmaer. Hvert medlemsfirma udgør en separat og uafhængig juridisk enhed. Vi henviser til www.deloitte.com/about for en udførlig beskrivelse af den juridiske struktur i Deloitte Touche Tohmatsu Limited og dets medlemsfirmaer.

© 2013 Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab. Medlem af Deloitte Touche Tohmatsu Limited



Vores viden. Din fordel.

Det er aldrig nemt at sælge sit livsværk. Kan man overhovedet sælge det? Og hvor er der en køber, som er villig til at betale, hvad det er værd?



Hvad kan vi gøre for dig?

Der er mange spørgsmål, som presser sig på, når man overvejer at sælge sin klinik. Vi kan hjælpe dig med at realisere drømmen med ro i maven og økonomisk overblik, så du får råd til at leve det liv, du ønsker, efter klinikken er solgt.

Vi er eksperter i køb og salg af virksomheder og kender salgsprocessen fra A til Z. Vi har et indgående kendskab til tandlægebranchen og dens udfordringer, vi kender markedet, og så får du adgang til vores landsdækkende netværk af rådgivere, som sikrer dig stor eksponering over for potentielle købere.

Du bestemmer

Vi kan håndtere dit salg efter en fastlagt proces, som sikrer, at vi kommer hele vejen

rundt om din klinik og dine muligheder, eller du kan tilkøbe rådgivning efter behov og hvor du befinder dig i processen.

Men vær advaret, vi kan ikke lade være med kigge dine tal efter og give dig et godt råd med på vejen, uanset hvor i processen, du vælger at involvere os.

Hvor finder jeg en køber?

Høje lønninger og risikoen ved at foretage en stor investering gør det i dag mindre attraktivt for unge tandlæger at bide skeer med drømmen om egen klinik.

Derfor har vi udviklet en model, hvor ejerskabet overtages gradvist. Det minimerer risikoen for køber og sikrer dig et hurtigere salg. Samtidig får I en fælles interesse i at optimere klinikken frem mod endelig overdragelse.

Vi kan hjælpe dig med at finde en køber gennem vores store netværk, ligesom du kan komme med i vores klinikdatabase.

Har du allerede en køber, kan vi træde til, hvor det er nødvendigt – fx i forbindelse med selve overdragelsen, vurdering af klinikens værdi eller gennemgang af salgskontrakten.

Vores proces. Din sikkerhed

Vores proces er stringent i sin tankegang og fleksibel i sit virke. Formålet er at sikre,

at vi kommer hele vejen rundt om din klinik og økonomiske situation, også privat. Kun derved kan vi sikre, at du træffer det rigtige valg – for dig.

Første skridt i processen er et uforpligtende møde, hvor vi spørger ind til dig og din klinik, dine ønsker og drømme – og dine muligheder. Derefter går vi et spadestik dybere og værdisætter din klinik, udarbejder salgsmateriale og identificerer potentielle købere. Vi deltager også gerne i forhandlingerne med køber og gennemgår salgskontrakten. Alt sammen for at sikre, at du er tryk ved dine beslutninger.

Hvad med skat?

De færreste tandlæger er skarpe på skat. Det er vi, heldigvis. Vi kan beregne konsekvenserne af et salg for din familys samlede skattebetaling. Og vi kan hjælpe jer med at optimere jeres skattemæssige situation, så I vælger den rigtige vej ind i den næste fase af jeres liv.

Har du råd til at sælge?

Det kan være svært at gennemskue konsekvenserne af et salg for din familys privatøkonomi. Vi kan hjælpe jer med at få overblik og rådgive jer om, hvordan I optimerer jeres formue, så I har råd til at leve det liv, I ønsker, efter du har solgt din klinik – og om det i det hele taget er nu, du skal sælge.

Det første møde er gratis, kaffen hæderlig – og måske du får et godt råd med hjem.