

FLO

NEMNDAVGJØRELSE 28.01.2020

Overdragelse av fastlegepraksis i xxx kommune

Kjøper: xxx

Selger: xxx

Nemndleder: Kjersti Patricia Amundsen

Nemndmedlem: Hanne Støre Valeur

Nemndmedlem: Lars Erik Halvorsen

Innledning

Nemndens mandat er å fastsette pris for overdragelse av Dr xxx fastlegepraksis i xxx kommune.

Grunnlaget for nemndens arbeid og avgjørelse er gjeldende rammeavtale mellom Kommunesektorens organisasjon (KS) og DNLF om privat allmennlegepraksis i fastlegeordningen i kommunene pkt 5.6, og retningslinjer for nemndsbehandling ved overdragelse av privat praksis i fastlegeordningen utarbeidet av Den norske Legeforening.

Selger og kjøper har på forhånd akseptert at nemndens avgjørelse er bindende for begge.

Selger har krevd kr 100 000 for inventar/utstyr og kr 1 200 000 for opparbeidet praksis, til sammen kr 1 300 000.

Kjøper har tilbudt kr 100 000 for inventar/utstyr og kr 700 000 for opparbeidet praksis, til sammen kr 800 000.

Nemndens avgjørelse må ligge innenfor rammen av kjøpers bud og selgers krav.

Partene er enige om å dele nemndutgiftene likt.

Kjøper overtar praksisen 01.03.2020.

Opparbeidet praksis

Verdien av opparbeidet praksis defineres som den verdien det representerer for kjøper å kunne tre inn i denne aktuelle praksisen, fremfor å måtte etablere en helt ny praksis.

Vurderingen skal ikke baseres på rent forretningsøkonomiske kriterier. Nemnden skal i sin avgjørelse ta hensyn til både at selger skal ha noe igjen for å bygge opp en velfungerende praksis, og at rekrutteringen til praksisen ikke skal vanskeliggjøres som følge av høy prising.

Legeforeningen har fastsatt følgende kriterier som inngår i verdivurderingen:

- Attraktivitet/Beliggenhet
- Type praksis
- Personell
- Systemer i praksisen
- Kontorrutiner
- Samarbeidsavtaler
- Pasientgrunnlag
- Kontinuitet
- Husleie og andre avtaleforhold
- Omsetning/Resultat

Nemnden kan også legge vekt på andre relevante forhold som kan påvirke verdien.

Nemndens saksbehandling og underlagsmateriale

En samlet nemnd har vært på befaring i selgers lokaler i Legegruppen xxx, og hatt møte med partene.

Nemnden hadde på forhånd mottatt redegjørelser og dokumentasjon fra begge parter. Nemnden mottok også en redegjørelse fra xxx Legesenter, AS som er det legesenteret kjøper skal flytte praksisen til rett etter overtakelse.

Sakens bakgrunn

Selger er spesialist i indremedisin, og arbeidet mange år på sykehus. Xxx drev deretter i 15 år med klinisk forskning, før xxx i 2010 kjøpte en fastlegepraksis, uten lokaler og hjelpepersonell.

Selger etablerte seg sammen med en kollega i fjerde etasje i samme bygning som nåværende praksis er, og to-legepraksisen ble utvidet til en gruppepraksis med fire leger (xxx legesenter AS).

I 2014 forlot selger xxx legesenter AS. Xxx solgte sine aksjer i selskapet for kr 425 000, og flyttet ned to etasjer i samme bygg, der xxx leide kontor av to andre

leger – en avtalespesialist og en allmennlege uten fastlegeavtale. Selgers helsesekretær valgte å bli med da xxx flyttet ned til kontorfellesskapet i xxx.

Det er nå fem leger i xxx legesenter AS i fjerde etasje.

I forbindelse med at selger sa opp hjemmelen foreslo xxx for kommunen og xxx at kjøper kunne flytte praksisen dit, slik at xxx kunne være del av en gruppepraksis. Dette gjorde selger fordi xxx tenkte at det ville være gunstig for en nyutdannet lege å tre inn i en gruppepraksis.

Kommunen var positiv til det, og xxx ønsket kjøper og legesekretæren velkommen.

Kommunen har gjort det klart for partene at kjøper må forhandle egen avtale med xxx.

Xxx har overfor kjøper gitt uttrykk for at de ikke vil gi xxx et konkret tilbud før det er inngått avtale mellom kjøper og selger. De er også opptatt av at selger ikke skal ha betalt for goodwill som er bygget opp av dem, fordi kjøper får begynne der.

Hjemmelen ble utlyst som en

”Solopraksis som samlokalisert med avtalespesialist i xxx med avtale og allmennlege uten xxx avtale.....”

og videre at

”hjemmelen planlegges flyttet til xxx på samme adresse ved oppstart..... Ved flytting må ny hjemmelshaver inngå kollegaavtale med de øvrige legene før inntreden i gruppepraksisen”

I utlysningen omtales solopraksisen i xxx som velutstyrt, og gruppepraksisen xxx betegnes som veldrevet og velutstyrt, og med flotte kontorer.

Partene er uenige om hvorvidt praksisen skal vurderes som en solopraksis eller gruppepraksis.

Nemnden legger for øvrig følgende fakta til grunn:

Attraktivitet/Beliggenhet

Det var 6 søkere til hjemmelen, hvorav en ble innkalt til intervju.

Praksisen er lokalisert i et ”helsebygg” med andre leger, psykolog, apotek med mer.

Beliggenheten er i et boligområde, 10 minutter med buss fra sentrum. Det er gode offentlige transportmuligheter og gratis parkering rett utenfor.

Type praksis:

Solopraksis i kontorfellesskap med legespesialist (xxx), en allmennlege uten fastlegeavtale, og en psykolog. Selger leier kontorfasilitetene av to av spesialistene. Selger driver praksisen som enkeltpersonforetak.

Lokalene

Legeskontoret holder til i hyggelige, funksjonelle lokaler i andre etasje, med heis og automatisk døråpner.

Lokalene består av :

- Felles venterom;
- Resepsjon
- 4 kontorer. Selger har et stort kontor med god plass til å ha møter.
- Felles spiserom;
- Felles gynekologisk undersøkelsesrom.
- Laboratorium
- Personaltoalett
- Pasienttoalett

Personalet:

Selger har ansatt en legesekretær i 100 % stilling. Xxx har jobbet sammen med selger siden 1993.

Systemer i praksisen

- Legeskontoret benytter Infodoc journalsystem.
- Laboratoriet er tilknyttet NOKLUS kvalitetssikringssystem.

- Helserespons benyttes for timebestilling og praksisen er tilknyttet norsk helsenett.
- Melin betalingsautomat

Kontorrutiner

Selger har en legesekretær.

Det er ikke felles hjelpepersonell med de andre i kontorfellesskapet.

Samarbeidsavtaler

Hver lege er ansvarlig for egen virksomhet, men det er et godt, uformelt samarbeid mellom selger og de andre legene i kontorfellesskapet.

Det foreligger ingen skriftlige samarbeidsavtaler.

Pasientgrunnlag

Selger startet praksisen med 1000 pasienter i 2010. På tidspunktet for nemndens møte var det 1400 pasienter på listen. Gjennomsnittlig antall per lege i kommunen er 1299.

Kontinuitet:

Selger har drevet praksisen siden 2010, nesten uten fravær. Det har vært avtale om fraværdekning med to andre legesentre.

Husleie og andre avtaleforhold

Fremleieavtale med to av legene i kontorfellesskapet. Privat utleier. Avtalen løper til og med mai 2022. Avtalen er sagt opp av selger, men kjøper er tilbudt å overta selgers betingelser.

Inntekter og utgifter

Selgers omsetning i 2018 var kr 2 270 544, kostnadene kr 995 987 og resultatet kr 1 274 557. I 2019 var det omsetningen kr 2 256 391, kostnadene kr 1 086 748, og resultatet kr 1 086 748.

Partenes anførsler

Selger:

Selger har i korte trekk anført følgende:

En viktig anførsel fra selger er at praksisen skal vurderes som gruppepraksis, fordi det allerede er klart at kjøper kan flytte rett inn i xxx i samme bygg, to etasjer opp.

Det var selger som tok initiativ til en slik løsning.

Gruppepraksisen oppe er velfungerende og lokalene fine.

Ett av styremedlemmene i xxx har sagt at kjøper kun skal betale en ”symbolsk sum” for å tre inn der. Selger var selv del av denne gruppepraksisen frem til xxx flyttet praksisen to etasjer ned til kontorfellesskapet xxx. Xxx har derfor vært med på å bygge opp rutiner og det som er opparbeidet i xxx, frem til xxx flyttet.

Selger fikk kr 425 000 for sine aksjer da xxx flyttet. På det tidspunktet var det tre andre leger i praksisen. Beløpet utgjorde derfor 25 % av den samlede verdi partene la til grunn.

Uavhengig av dette beløpet skal verdien av xxx praksis nå vurderes ut fra at kjøper kan tre rett inn i en gruppepraksis. Det er en fordel for xxx å få inn en lege til som kan bidra økonomisk til fellesskapet.

Selv om man vurderer praksisen som solopraksis fordi den ikke faktisk er innlemmet i gruppepraksisen før kjøper overtar, er kjøpers tilbud alt for lavt.

Uansett er ikke selgers praksis en vanlig solopraksis. Den er i velfungerende faglig og kollegialt kontorfellesskap med andre leger, selv om disse ikke er fastleger.

Praksisen er bygget opp fra bunnen siden 2010. Selger overtok en praksis uten lokaler, utstyr eller ansatte. Det var 1 000 pasienter på listen da, nå er det 1 400. Selger betalte selv kr 800 000 kun for opparbeidet pasientgrunnlag. Det vil virke urimelig om xxx ikke skal få noe mer for praksisen etter 10 år, og etter mange store investeringer og forbedringer.

Helsesekretæren har arbeidet for selger helt siden 1993, også før xxx begynte som fastlege. Xxx kjenner pasientene godt, er dyktig og effektiv, og så godt som aldri syk. xxx vil ansette henne.

Selger har drevet i alle år nesten uten fravær.

Beliggenheten er sentral og pasientgrunnlaget godt. Lokalene både oppe og nede er fine. Bygget er et "xxx" med de fordeler det innebærer.

Kjøper kan selv velge om xxx vil tre inn i xxx i fjerde etasje eller fortsette i nåværende lokaler som solopraksis i xxx, slik selger har drevet.

Kjøper:

Kjøper har i korte trekk anført følgende:

Xxx overtar ikke en del av en gruppepraksis, men en solopraksis som xxx selv flytter til xxx etter overtakelse. Xxx må forhandle vilkår med legesenteret xxx skal tre inn i, og har stor usikkerhet knyttet til hvor mye xxx må betale i forbindelse med dette.

Praksisen må vurderes ut fra hva den er når xxx overtar – en solopraksis.

Selv om kjøper kunne valgt å bli i praksisens nåværende lokaler, vil xxx flytte til xxx. Som ung nyutdannet lege er det viktig å kunne ha et faglig fellesskap med andre fastleger.

Selger fikk kr 425 000 for sine aksjer da xxx flyttet. Xxx har derfor allerede fått betalt for sin innsats de årene xxx var en del av gruppepraksisen xxx. Lege nummer fem i xxx kjøpte seg inn i fjor. xxx betalte kr 485 000.

Xxx er ikke part i avtalen, og selger kan ikke kreve betalt av kjøper for det som legene der har bygget opp etter at selger flyttet derfra. Selger har allerede fått betalt for sitt bidrag til opparbeidet praksis der, i forbindelse med at xxx solgte sine aksjer og flyttet.

Kjøper vet at xxx må betale et beløp for å tre inn i gruppepraksisen, men ikke hvor mye. Uttalelser om at xxx bare skal betale en "symbolsk sum" avklarer ikke beløpet.

Xxx vet heller ikke hva driftsutgiftene i gruppepraksisen blir. Man kan derfor ikke legge til grunn at kjøper vil ha det samme økonomiske resultat som selger har hatt.

Kjøper overtar ikke kontorrutiner, samarbeidsavtaler og husleieavtale, og det er ikke inngått bindende avtale mellom helsesekretæren og xxx.

Kommunen har i avtalen med kjøper skrevet at hjemmelen er lokalisert til xxx.

Det er fastlegekrise i xxx, og kjøper var eneste kvalifiserte søker til hjemmelen. Det er generelt vanskelig å besette nye hjemler i xxx. Dette må gjenspeiles i verdien.

Dersom kjøpers tilbud legges til grunn har selger i realiteten fått kr xxx totalt. Dette er en rimelig pris.

Uttalelse fra xxx (gruppepraksisen i fjerde etasje)

Nemnden har mottatt et skriv fra styret i xxx . Der argumenteres for at selgers praksis må vurderes uavhengig av den fordel kjøper vil ha av å kunne flytte inn i gruppepraksisen. Videre anføres at selger allerede har fått betalt for sin del av opparbeidet praksis der da xxx flyttet (kr 425 000) i 2014, og ikke skal ha betalt to ganger for dette. Det som er opparbeidet etter xxx tid, skal etter deres mening ikke tilfalle xxx.

Nemndens vurderinger

Opparbeidet praksis

Nemnden må først ta stilling til om praksisen skal vurderes som en solopraksis eller gruppepraksis. Dersom den skal vurderes som solopraksis, må nemnden vurdere om verdien skal settes ut fra hvordan og hvor den nå drives, eller ut fra at den skal inn i en gruppepraksis, med den foreliggende usikkerhet om betingelsene for det.

Selger var den som tok initiativ til at kjøper kunne få flytte praksisen til xxx to etasjer opp. I utlysningsteksten omtales flyttingen slik:

”Ved flytting må ny hjemmelshaver inngå kollegaavtale med de øvrige legene før inntreden i gruppepraksisen”

Nemnden er av den oppfatning at kommunen på denne måten har skapt en uryddig og usikker situasjon for både selger og kjøper. Xxx har ikke ønsket å gi kjøper noe tilbud før xxx har inngått avtale med selger. Selger mener kjøpers fordel ved å kunne tre inn i gruppepraksis skal tilgodeses xxx. Kjøper mener praksisen er en solopraksis som skal flyttes, med den økonomiske usikkerheten som følger flyttingen.

Kjøper har vist til at det i xxx avtale med kommunen står at hjemmelen er lokalisert til gruppepraksisen. Nemnden ser ikke dette som noe hinder for at kjøper kunne fortsatt i nåværende lokaler dersom xxx ønsket det. I nemndsmøtet ble det bekreftet at xxx var velkommen til å bli der. Kjøper har

ikke inngått avtale om hverken pris eller betingelser med gruppepraksisen oppe, og helsesekretæren har ikke inngått arbeidsavtale. Intensjonen er klar mellom partene, men kjøper er ikke bundet før det er inngått avtale med legesenteret. Kjøper ønsket selv å flytte, noe xxx bekreftet i nemndsmøtet.

Selger har ment at den fordel som ligger i å kunne tre inn i en gruppepraksis skal gjenspeiles i prisen kjøper skal betale xxx.

Nemnden er ikke enig i det.

Selger har ikke forhandlet frem noen avtale som kjøper kan tiltre, og på den måten skaffet xxx noen fordel.

Nemnden vet heller ikke hvilket tilbud kjøper kommer til å få fra xxx.

Kjøper overtar de facto en solopraksis. Xxx kan flytte opp eller bli i nåværende lokaler. Den usikkerhet som ligger i flyttingen kan kjøper velge bort ved å beholde hjemmelen og praksisen der den er nå.

Nemnden finner det på denne bakgrunn riktig å vurdere praksisens verdi som solopraksis der den er. Selger har allerede fått betalt for sin innsats i gruppepraksisen frem til det tidspunktet xxx flyttet. Det som deretter er opparbeidet, og nå skal selges, er i solopraksisen der xxx er nå.

Generelt har solopraksiser noe lavere verdi enn gruppepraksiser. Det skyldes at disse vanligvis er mer sårbare for fravær hos lege eller hjelpepersonell.

I tillegg mangler solopraksiser vanligvis et faglig miljø og andre fordeler som ellers har sammenheng med at flere leger driver sammen, for eksempel innkjøp av utstyr, oppussing av lokaler, rutiner for kvalitetskontroll med mer.

Selger har selv hatt lite fravær, og har hatt avtale om fraværdekning med andre legekontorer i området.

Selgers sekretær har vært ualminnelig stabil og nesten aldri borte fra arbeid.

Dette har gjort at sårbarheten for fravær ikke har vært aktualisert i nevneverdig grad, men sårbarheten er like fullt tilstede.

Det trekker verdien opp at sekretæren er så stabil og har så lite fravær, og at xxx kjenner alle pasientene og åpenbart er en stor ressurs.

På grunn av kontorfellesskapet med andre leger foreligger et faglig miljø, selv om det blir på en annen måte enn i en gruppepraksis med andre fastleger.

Nemnden fikk et klart inntrykk av at det også var et hyggelig og uformelt samarbeid med de andre i kontorfellesskapet. Det manglet nedtegnede rutiner og samarbeidsavtaler, men i praksis lot samarbeidet til å fungere knirkefritt.

Legekontorets beliggenhet er sentral og lokalene hyggelige og ordentlige, ikke minst har selger et stort kontor med både undersøkelsesbenk og møtebord.

Utgiftsnivået i praksisen er relativt høyt, og nettoresultatet noe lavere enn forventet med 1400 pasienter på listen. Selger er spesialist i indremedisin, men ikke i allmennmedisin.

Pasientgrunnlaget synes godt.

Kontinuiteten har vært svært god.

Selger har i sitt prisforlangende lagt vekt på hva xxx selv betalte for bare pasientgrunnlaget i 2010. Nemnden har forståelse for synspunktet, men det er ikke relevant for verdsettelsen.

I de nemndavgjørelsene der det kun er opparbeidet pasientgrunnlag og journalsystem som overdras har prisen ligget mellom kr 200-350 000. Når nemnden skal fastsette verdien kan det ikke legges vekt på at selger i sin tid betalte langt mer enn vanlig for det xxx den gang overtok.

Kjøper har argumentert med at det er fastlegekrise, og generelt vanskelig å få besatt hjemler i xxx.

Så lenge en hjemmel blir besatt ved første gangs utlysning vil ikke problemer med å få besatt andre hjemler bli tillagt vekt. Nemnden ser imidlertid alltid på interessen for en hjemmel i markedet, som blant annet gjenspeiles i antall søkere. Det var seks søkere til hjemmelen. Dette er få søkere til en sentralt beliggende og velfungerende praksis. Etter det nemnden oppfattet var kjøper den eneste av søkerne som var kvalifisert. Dette sier noe om at hjemmelen i markedet ikke var ansett så attraktiv i markedet.

Etter en samlet vurdering av alle forhold er en enstemmig nemnd kommet til at verdien på opparbeidet praksis, skal settes til kr 750 000.

Inventar/Utstyr

Ettersom partene er enige om verdien av inventar/utstyr er kr 100 000 trenger ikke nemnden å vurdere dette.

Konklusjon

En enstemmig nemnd er kommet til at kjøper skal betale til selger kr 750 000 for opparbeidet praksis og kr 100 000 for inventar/utstyr, til sammen kr 850 000.

Saksomkostninger

I samsvar med begge parter ønske deles disse likt mellom partene.

Slutning:

Kjøper skal betale til selger kr. 850 000 innen 28.02.2020.

Kjøper og selger skal betale halvparten hver av nemndutgiftene, men er solidarisk ansvarlige for betalingen.

Oslo den 28.01.2020

Kjersti P. Amundsen
nemndleder

Hanne Støre Valeur
nemndmedlem

Lars Erik Halvorsen
nemndmedlem