

Salg af virksomhed

At sælge sin virksomhed kan være en svær og langvarig beslutning med en del overvejelse. Det bliver ikke gjort fra den ene dag til den anden.

Men for din egen skyld bør du forberede dig på denne proces og ikke mindst tiden efter. Der kan jo ske noget uforudset, der gør, at du er nødt til det.

Derfor kan det første skridt være, at du benytter dig af dette kursus.

Kurset omhandler:

- Du får et meget praktisk anvendeligt overblik over alle de aspekter, du skal være opmærksom på ved salg af din virksomhed.
- Du bliver i stand til at vurdere, hvilke faglige ressourcer du har behov for ved et forestående virksomhedssalg.
- Du bliver godt rustet til at styre et virksomhedssalg - lige fra de indledende overvejelser og til tiden efter gennemførelsen af salget.

Der er forskel på de forskellige processer - nogle kan tage lang tid og andre afsluttes meget hurtigt.

Du vil med dette kursus få klarlagt dine ønsker og behov, så du føler dig klar til processen.

Kursusindhold:

Salg af en virksomhed bør være velovervejet. Du vil som virksomheds-ejer få et 360 graders overblik, som vil belyse om du selv kan stå for processen, eller om det er en god idé at tilknytte en professionel rådgiver.

Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

Pris:

Ring og hør nærmere.

Udbytte:

- Hvilke aspekter skal du være opmærksom på
- Aktiver - Passiver
- Har jeg brug for en rådgiver?
- Clean-cut eller ansættelse
- Ruster dig til at se, hvornår tiden er inde

Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov og ønsker.

Ken Kürstein

Virksomhedskonsulent

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dc-consult.dk

www.linkedin.com/in/ken-kurstein

Kurset belyser alle væsentlige aspekter:

Overvejelser omkring ejerskifte af din virksomhed

- Overblik over forløbet.
- Personlige overvejelser.
- Skattemæssige forhold.
- Virksomhedens strategiske position.
- Værdiansættelse, inventar, goodwill.
- Salgsopstillingen, udlevering af materiale.

Forberedelse til ejerskifte

- Salgsmodningsinitiativer.
- Planlægning af salgsprocessen.
- Finansieringsmulighederne for køber.

Gennemførelse af ejerskiftet

- Værdiansættelse af inventar og goodwill.
- Købesumsregulering.
- Juridisk dokumentation.

Efter ejerskiftet

- Offentliggørelse.
- Ledelsesovergang.
- Efter overtagelsen.

Temaet i kurset vil være flere eksempler på forskellige typer og størrelser af virksomhedssalg.

Kurserne sammensættes løbende med udgangspunkt i de aktuelle forhold.

Undervisningsform:

Undervisningsformen er en kombination af teorier og ikke mindst praktiske eksempler.

Undervisningen er bygget op omkring både den regnskabsmæssige, juridiske og økonomiske side - også set fra virksomhedsmæglerens stol. Derudover tager vi udgangspunkt i en virksomhedscase fra den virkelige verden, og ser hvordan processen forløber.

Underviser:

Virksomhedskonsulent og -coach Ken Kürstein m.fl.

Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen, og har i mange år været med i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med firmaet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandler.

Han er herefter gået ind i branchen for virksomhedsmægling.

Ken Kürstein ved om nogen, hvilke svære overvejelser det kræver at skulle sælge sit livsværk, og hvor lang tid der kan gå fra overvejelse til handling.