

Generations- eller ejerskifte

At sælge sit livsværk, som din virksomhed jo er, kan være en svær og langvarig overvejelse.

Det bliver ikke gjort fra den ene dag til den anden.

Men for din egen skyld bør du tænke de tanker, der er forbundet med et generations- eller ejerskifte. Der kan jo desværre ske noget uforudset, der gør, at du er nødt til det.

Derfor er det første skridt, 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 et generations- eller ejerskifte.
- Du bliver i stand til at vurdere, hvilke faglige ressourcer du har behov for ved et forestående ejerskifte.
- Du bliver godt rustet til at styre et ejerskifte - lige fra de indledende overvejelser og til tiden efter gennemførelsen af ejerskiftet.

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 er meget mere end et generations- eller ejerskifte. Du vil som virksomhedsejer 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
- Hvad jeg brug for en rådgiver?
- Skal det være et generations- eller ejerskifte
- 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/kenkurstein

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.

Klargøring 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 af salget - også set fra virksomhedsmæglerens stol. Derudover tager vi udgangspunkt i en virksomheds-case fra den virkelige verden.

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.