

Køb af virksomhed

At finde drømmevirksomheden er fantastisk

Men hvordan opnår jeg dette, og hvordan skabes der en værdiskabende købsproces fra beslutning til underskrift og tiden derefter for mig som ny virksomhedsejer?

Kurset omhandler:

- Bliv klædt på til købsprocessen
- Hvordan vælger jeg min rådgiver - virksomhedsmægler eller revisor
- Klarlæg dine krav til din kommende virksomhed - geografi, kundemasse, store eller mindre lokaler og ikke mindst pris
- Købsprocessen fra A til Z set fra købers side (køberrådgivning)

Det er en stor beslutning at skulle købe sin egen virksomhed. Der ligger mange tanker og overvejelser bag. Her bliver du klædt på til at håndtere købsbeslutningen og til at kunne se tiden derefter med ro i sindet.

Vi hjælper dig i gang med personaleadministration, forretningsudvikling med meget mere.

Målgruppe:

Mulige nye virksomhedsejere samt allerede etablerede virksomhedsejere, der ønsker at tilkøbe.

Kursets indhold:

Hvis du går med købstanker, er det derfor værd at overveje at inddrage en eller flere rådgivere - også selvom du har prøvet at købe en virksomhed før.

Kurset vil omhandle grundlæggende rådgivning om virksomhedskøb samt en gennemgang af en virksomhedshandels dokumenter; herunder orientering om salgsoptillingen, finansiering, forsikring m.m.

- Bankens rolle
Hvordan finansieres købet?
Hvilke omkostninger er der forbundet med købet?
- Revisorens rolle
Hjælpe med at læse salgsoptillingens regnskab og rådgive køber m.h.t. sælgers udspil. Være kritisk overfor salgsoptillingen og sælgers udspil.
Valg af selskabsform.

Kursus tid og sted:

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

Pris:

5000 kr.
2500 kr. ved sponsorrabat på 2500 kr.

Udbytte:

- At blive klædt på til købsprocessen
- At gå fra ansat til virksomhedsejer
- At gøre købsprocessen synlig for køber
- At blive bedre rustet til den store beslutning

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

- Advokatens rolle
Fastslå hvem der hæfter, hvis noget går galt.
- Virksomhedsmæglerens rolle
Rådgiver for køber eller sælger.
Udarbejde og opstille en salgsoptilling.
Udarbejde samarbejdsaftaler, ansættelseskontrakter o.m.a.

Alt ovenstående er afgørende for beslutningen om et køb. Det at turde springe ud som virksomhedsejer, kan være skræmmende for enhver.

Vores kursus hjælper dig også til at blive klædt på til tiden efter købet. Der er mange ting, der skal fokuseres på, når man overtager en virksomhed.

Det er blandt andet:

- Ansatte - deres kontrakter, trivsel, lønninger og andre forhold.
- Vedligeholdelse af lokaler.
- Regnskab - lønsumsafgift, moms, skat og div. faste udgifter.
- Det af være selvstændig - direktøren for det hele.
- Generationsskifte - når tiden er inde til dette.

Alt dette berører vi på dette kursus. Hvis der er nogle af disse punkter, du vil have uddybet, afholder vi kurser, der specifikt berører disse områder.

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 købe sit livsværk, og hvor lang tid der kan gå fra overvejelse til handling.