



DentalKurser - kontakt os i dag!



Køberkursus for potentielle nye Klinikejere og eksisterende klinikejere

At finde drømmeklinikken 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 Klinikejer?

Kurset omhandler:

- Bliv klædt på til købsprocessen.
- Hvordan vælger jeg min rådgiver - klinikmægler eller revisor?
- Klarlæg dine krav til din kommende klinik - geografi, patientmasse, stor eller mindre klinik og ikke mindst pris.
- Købsprocessen fra A til Z set fra købers side (køberrådgivning).

Det er en stor beslutning at skulle købe sin egen klinik. 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 klinikejere og allerede etablerede klinikejere, der ønsker at tilkøbe.

Kontakt:

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

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12
KK@dentalconsult.dk
www.dentalconsult.dk
www.linkedin.com/in/kenkurstein

Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler

Kursus dage/timer:

Ring og hør nærmere

Pris:

5.000 kr.
Med sponsorrabat på 2.500 kr - ny pris 2.500 kr.

Udbytte:

- **At blive klædt på til købsprocessen.**
- **At gå fra ansat til klinikejer.**
- **Gøre købsprocessen synlig for køber.**
- **At blive bedre rustet til den store beslutning.**



Kontakt:

Dental Consult ApS

Klinikmægler v/Civiløkonom Ken Kürstein

Strandvej 22

4220 Korsør

Mobil +45 20 20 92 12

E-Mail: kk@dentalconsult.dk

Køberkursus for potentielle nye Klinikejere og eksisterende klinikejere

Kursets indhold:

Hvis du går i købstanker, er det derfor værd at overveje at inddrage en eller flere rådgivere. Også selvom du har prøvet at købe klinik før.

Kurset vil omhandle grundlæggende rådgivning om klinikkøb samt en gennemgang af en klinikhandels dokumenter; herunder orientering om salgsopstillingen, finansiering, forsikring m.m.

- **Bankens rolle**
Hvordan finansieres købet?
Hvilke omkostninger er der forbundet med købet?
- **Revisorens rolle**
Hjælpe med at læse salgsopstillingens regnskab og rådgive køber m.h.t. sælgers udspi.
Være kritisk overfor salgsopstillingen og sælgers udspil.
Valg af selskabsform.
- **Advokatens rolle**
Fastslå hvem der hæfter, hvis noget går galt.
- **Klinikmæglerens rolle**
Rådgiver for køber eller sælger.
Udarbejde og opstille en salgsopstilling.
Udarbejde samarbejdsaftaler, ansættelseskontrakter o.m.a.

Alt dette er afgørende for beslutningen om et køb. Det at turde springe ud som klinikejer 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 sættes ind på, når man overtager en klinik.

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.



Kontakt:
Dental Consult ApS
Klinikmægler v/Civiløkonom Ken Kürstein
Strandvej 22
4220 Korsør
Mobil +45 20 20 92 12 E-Mail: kk@dentalconsult.dk

Køberkursus for potentielle nye Klinikejere og eksisterende klinikejere

Underviser:

Ken Kürstein er klinikcoach og -mægler, og driver til daglig firmaet Dental Consult. Her bistår han ved køb og salg af tandlægeklinikker.

Ken Kürstein har en økonomisk baggrund og har tidligere været ansat i bankverdenen. Ken Kürstein er gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.

Hvis du vil vide mere om os, læs på www.dentalconsult.dk.

Vi har også andre eksterne undervisere.



**KONTAKT KLINIKMÆGLER OG
-COACH KEN KÜRSTEIN -
RING OG FÅ EN SNAK OM
DINE
MULIGHEDER**

**AT VÆRE FORBEREDT
ER DEN HALVE SEJR**



Kontakt:
Dental Consult ApS
Klinikmægler v/Civiløkonom Ken Kürstein
Strandvej 22
4220 Korsør
Mobil +45 20 20 92 12 E-Mail: kk@dentalconsult.dk