

# Salg af klinik

Det at sælge sit livsværk, som din klinik jo er, kan være en svær og langvarig overvejelse.

Det gøres ikke 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 i forbindelse med salget af din klinik.
- 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 kliniksalg - 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 tandklinik bør være overvejet. Du vil som klinikejer få et 360 graders overblik, som vil belyse om du selv kan stå for processen eller om ikke, det er en god idé at få en professionel rådgiver.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå på klinikken eller i eksterne lokaler.

### Pris:

Ring og hør nærmere.

### Udbytte:

- Hvilke aspekter skal du være opmærksom på
- Aktiver - Passiver
- Hvad 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 kliniks behov og ønsker.

Klinikmægler Ken Kürstein

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dentalconsult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Kurset belyser alle væsentlige aspekter:

### Overvejelser omkring ejerskifte af din tandklinik

- 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 størrelser af kliniksalg og de forskellige typer.

Kurserne sammensættes løbende med udgangspunkt i de aktuelle forhold for dentalbranchen.

## 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 klinikmæglerens stol. Derudover tager vi udgangspunkt i en klinikcase fra den virkelige verden, og ser hvordan processen forløber.

## Underviser:

Klinikmægler og -coach Ken Kürstein m.fl.

### Ken Kürstein, klinikmægler 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 hel del klinikhandler. 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.

Privat er han gift med klinikejer Hanne Kürstein, der driver tandlægeklinik i Slagelse.