



Poul Arne Kloster, KSM Group, vil fortælle om processen ifm. opkøbet af KSM Group – og reflektere over den for rådgivning, han fik brug for på de forskellige stadier i forløbet.

Morgenmøde i Randers den 8. maj: Hvordan sælger eller køber du bedst en virksomhed?

Kom til morgenmøde i Vækstfondens hus, Tronholmen 3, 8960 Randers den 8. maj kl. 8-10.30, hvor Vækstfonden, en revisor, en advokat og en kommunikationsrådgiver giver input til, hvordan du får den bedste oplevelse, når livsværket skal sælges, eller købes.

Kom, hvis du:

- Står overfor et generations- eller ejerskifte – nu eller om nogle år
- Skal bruge kapital så din virksomhed er klar til fremtiden
- Er i tvivl om, hvilke generationsskiftemodeller der fungerer i praksis
- Vil vide, hvordan du gør din virksomhed mere kendt, attraktiv og salgklar – og hvordan du opnår den bedste pris

Fra kl. 8.00 byder vi på lidt morgenbrød, og **efter programmet er der tid til individuel snak om netop din virksomheds udvikling, behov og muligheder.**

Vi glæder os til at se dig til en spændende formiddag med specialistviden og netværk med andre lokale virksomheder og rådgivere.

Program

- Morgenbrød og kaffe (8.00-8.30)
- **Statsautoriseret revisor Thomas Hedegaard, Kvist Jensen**
 - Hvordan optimerer du forberedelsen af salget/generationsskiftet?
 - Hvilke generationsskiftemodeller fungerer i praksis?
 - Hvordan kan du øge værdien af din virksomhed?
- **Advokater Rune Tarnø og Rasmus Gørup Christiansen, TVC Advokatfirma**
 - Kendskab til salgs- og købsprocessen
 - Det juridiske krydsfelt mellem sælger og køber
 - Juridiske forhold både sælger og køber bør have fokus på
- **Erhvervskundechefer Allan Sørensen og Jan Jonassen, Vækstfonden**
 - Finansiering af generations- og ejerskifte hos Vækstfonden
 - Vækstfondens ejerskifteanalyse – hvad kan du lære?
- **Direktør Lisbeth Wirgowitsch, Kommunikationshuset Kreab**
 - Sådan kan kommunikation 'tale' prisen op
 - Hvordan gør du din virksomhed attraktiv i praksis
 - Hvorfor kommunikation er en investering, ikke en ekstra konsulentomkostning
- **Poul Arne Kloster, direktør – salg og økonomi, fortæller om opkøbet af KSM Group**
- Netværk og 1:1 sparring