



At sælge sin virksomhed er som at sælge sit hjertebarn. Det erfarne Rene Grankvist, da han for nylig solgte sit rengøringselskab Flow House. Sammen med Mads Christian Suhr, køber af virksomheden, fortæller Rene Grankvist om processen, og hvad han lærte af den, til morgenmøde i Roskilde.

Morgenmøde i Roskilde den 30. oktober: Hvordan sælger eller køber du bedst en virksomhed?

Kom til morgenmøde i RoS Gallery den 30. oktober kl. 8-10.30, hvor Vækstfonden sammen med en revisor, en advokat og en kommunikationsrådgiver giver, hvert deres input til, hvordan du får den bedste oplevelse, når livsværket skal sælges, købes eller løftes til et højere niveau.

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 have inspiration til, hvordan du gør din virksomhed mere kendt, attraktiv og salgsklar – og hvordan du opnår den bedste pris

Fra kl. 8.00 byder vi på lidt morgenbrød, og efter programmet er der afsat 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)
- **Velkommen v. galleriejer Lars Wie Andersen, RoS Gallery**
- **Erhvervs kundechef Peter Bo, Vækstfonden**
 - Finansiering af generations- og ejerskifte hos Vækstfonden
 - Vækstfondens ejerskifteanalyse – hvad kan du lære?
- **Statsautoriseret revisor René Mørch Sørensen, RIR Revision**
 - Hvordan optimerer du din skat i forbindelse med et virksomhedssalg?
 - Hvilke generationsskiftemodeller fungerer i praksis?
 - Hvordan kan du øge værdien af din virksomhed?
- **Advokat Rune Tarnø, TVC Advokatfirma**
 - Det juridiske krydsfelt mellem sælger og køber
 - Juridiske forhold både sælger og køber bør have fokus på
- **Direktør Lisbeth Wirgowitsch, Kommunikationshuset Kreab**
 - Hvorfor kommunikation kan 'tale' prisen op
 - Hvordan gør du din virksomhed attraktiv i praksis
 - Hvorfor kommunikation er en investering, ikke en ekstra konsulentomkostning
- Køber og sælger af rengøringselskabet Flowhouse deler ud af deres erfaringer med ejerskifte
- Netværk og 1:1 sparring