

Излезни правци

Потенцијалните спојувања и превземања се дури и почетна точка на нов деловен потфат. Планирањето на излезните правци им помага на претприемачите да одредат како можат да го продадат или затворат бизнисот. Важно е рано да поставите стратегија за излез за вашиот бизнис затоа што ви овозможува да креирате деловен модел што се усогласува со избраната стратегија за излез. Стратегијата за излез ќе влијае на многу идни одлуки, но ако сè мудро планирате, ќе ви помогне и да го зголемите профитот што можете да го добиете со откажување од компанијата.



Овој модул ја објаснува важноста на планот за излез, причините за излегување од бизнисот, видовите стратегии за излез и како тие треба да бидат структурирани, како и општите принципи за успешна продажба на бизнис.

Зошто да излезете?

Едвај започнавте нов бизнис и треба да размислите како да го напуштите во иднина? Можеби звучи лудо, но важен дел е да го вклучите и во вашиот бизнис план. Она што треба да го запомнете е дека имањето план за излез не значи дека го напуштате вашиот бизнис или однапред размислувате за излез од пожар бидејќи вашиот бизнис е осуден на неуспех. Можеби, на пример, ќе останете во бизнисот, но вашата улога се менува. Тоа не е крајот на вашето патување. Стратегијата за излез е тука едноставно за да се ја обезбеди вашата финансиска иднина. Без да имате - вашите опции во иднина се ограничени.



Во вашиот деловен план треба да бидат вклучени и краткорочни и долгорочни цели. Меѓу долгорочните цели има место за вашиот план за излез. Како што веќе споменавме - ова не е крајот. Вашиот план за излез ќе помогне да го придвижите бизнисот кон долгорочни цели, ставајќи го во нова фаза каде што промените во деловната насока или лидерството се неизбежни. Бидејќи светот и со него пазарот брзо се менуваат, мора да разберете дека евентуално ќе треба повторно да ги замислите вашите деловни начини во иднина. Планот за излез овозможува трансформација додека го одржува вашиот бизнис одржлив.¹

Зошто треба да излезете на крајот? Да речеме дека имате идеи за повеќе од само еден бизнис, па со текот на времето ќе треба да се откажете од бизнисот што сте го развиле за да се фокусирате на нови проекти. Оставете еден бизнис да цвета и да продолжи без вас, додека добивате профит од вашата излезна рута, а можеби и имате пари за да започнете нешто ново. Тоа е само една од причините зошто да ја имате долго време подготвена вашата излезна стратегија. Во бизнисот е добро да имате сè испланирано, нели?²

¹ [How to Develop an Exit Plan for Your Business](#)

² [Business exit planning | What is an exit strategy? | Meaning | Definition | Examples](#)

Секој претприемач треба да ја прилагоди излезната стратегија на својот бизнис. Поради вашиот план за излез, можете да ја продадете вашата сопственост, за да го намалите или дури и да го ликвидирате вашиот удел во бизнисот. Ако вашиот бизнис е успешен, можете да остварите добар профит од продажбата. Но, што ако вашиот бизнис не е многу успешен? Постои стратегија за излез за да ви помогне да ги ограничите загубите. Едноставно кажано: излезната стратегија за успешен бизнис ќе го максимизира профитот, за неуспешен бизнис – ќе ги минимизира загубите.³

Да се продаде или да се затвори?

Во светот на бизнисот, веројатно е дека основачот на компанијата излегува од сцената, но би сакал бизнисот сè уште да продолжи. На некој начин тоа поминува во наследство. Вие како успешен претприемач и сопственик на компанија можете да го продадете вашиот бизнис на доверлив купувач, да го наречете пријател, роднина или страстен вработен. Но, што ако нема потенцијални купувачи меѓу вашите доверливи?

3 можни начини за излез.

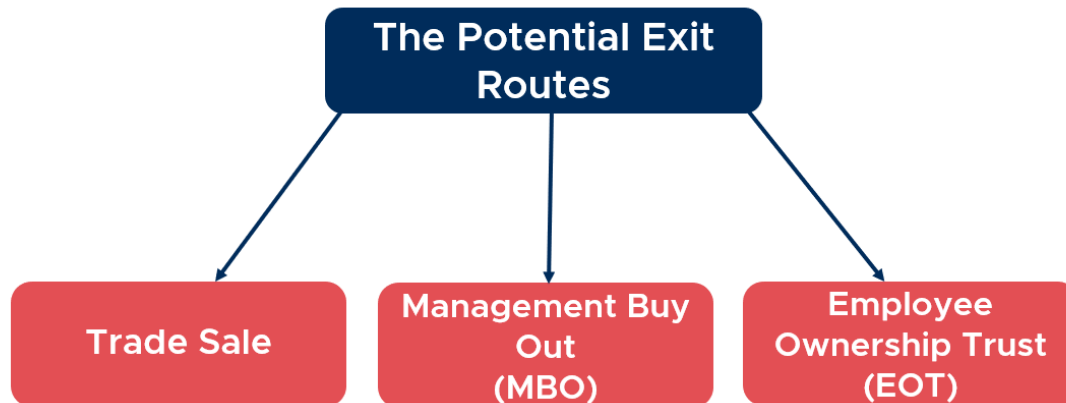
МВО – Управување со откупи – сегашниот менаџерски тим ги откупува акциите и на овој начин вие како основач можете да излезете од вашата компанија во исто време оставајќи ја во рацете на луѓето кои ќе продолжат да управуваат со неа.

М&А – Спојување и стекнување – поголема компанија ја купува помалата компанија и тие се спојуваат заедно. Повторно профитирате од продажбата на вашите акции.

ИПО – Иницијална јавна понуда – Вие излегувате на берза со ставање на вашите акции на јавниот пазар и продавање на вашите акции на потенцијални инвеститори.⁴

³ [Exit Strategy Definition](#)

⁴ [Exit Strategy - What is an exit strategy?](#)



Затворањето е тешко, но понекогаш тоа е единствената опција.

Го вложивте своето срце и душа, пари и време, во бизнисот, но понекогаш работите што драго ги негуваме нема да функционираат од многу различни причини. Да се затвори навреме значи да се минимизираат загубите и може да ви овозможи да им вратите на инвеститорите, а можеби дури и да заработите пари од тоа. Наједноставно е да го продадете вашиот бизнис што е можно побрзо, но тоа ќе ви даде пари само за средствата што ги продавате. Ако се сеќавате на кредитите, ако ги имате, прво мора да ги платите, а второ парите доаѓаат кај вас.

Опцијата е исто така „бизнис со начин на живот“, што е процес на затворање на вашиот бизнис со текот на времето. Вие го задржувате вашиот бизнис и плаќате се додека не се сушат средствата. Има придобивки за вас, бидејќи добивате плата што е можно подолго, но тоа може да ги вознемири и вашите инвеститори и вработени. Дополнително, овој метод го прави вашиот бизнис помалку вреден на пазарот.⁵

⁵ [How to Develop an Exit Plan for Your Business](#)



3 едноставни совети кога го подготвувате вашиот план за излез.

1. Бизнес вреднување – дознајте колку вреди вашиот бизнис. Ова ќе ви помогне да поставите очекувања меѓу потенцијалните купувачи.
2. Поставете си едноставно прашање – каков резултат сакате да постигнете со вашиот план за излез? Треба да има различни стратегии, во зависност дали сè уште сакате да имате некој дел од вашиот бизнис под контрола или ако сакате да се откажете од бизнисот засекогаш. Имајте предвид кој е вашиот пат напред.
3. Предвидете го најдоброто и најлошото. Имајќи ги предвид најдобрите, како и најлошите сценарија, добро ве подготвуваат за сите можни исходи што би можеле да дојдат и да ви помогнат да ја подготвите најдобрата можна стратегија за излез. Не заборавајте да се консултирате со стратегии!⁶

Кога ја градите својата стратегија за излез, мора да земете во предвид многу елементи и да одговорите на многу прашања:

⁶ [Exit Strategies: How to Plan a Business Exit Strategy - 2022 - MasterClass](#)

Кој е типот на вашиот бизнис и какви се целите?

Кои се вашите индивидуални цели кои се на прво место? Дали ви е важно да стекнете најголемо можно враќање, или повеќе сакате да оставите наследство?

Која е временската рамка? Дали повеќе или помалку треба да знаете колку долго имате намера да останете во бизнисот и кога имате намера да заминете.

Кои се вашите намери за вашиот бизнис? На самиот почеток размислете што на крајот мислите да му се случи на вашиот бизнис. Дали сакате да продолжи без вас, да го предадете на пријател, роднина, познаник, вработен или можеби да го споите со некој поголем бизнис? Или сакате да го затворите при заминување?

Какви се пазарните услови? Можеби има вистинско време да го продадете вашиот бизнис кога има многу потенцијални купувачи на пазарот. Само во најдобар момент можете да го продадете по највисока цена. Пазарните услови делумно ви го диктираат најдобриот тајминг за продажба.

Откако ќе го направите, планот за излез треба да се прегледува доста често за време на вашето деловно патување. Можеби работите што сте ги планирале ќе се променат на патот, поради различни фактори? Тогаш планот за излез треба да се промени соодветно.⁷

Проверете го овој ТЕД говор со Шенон Фаган за да дознаете повеќе од вистински пример:

[Exit strategy: Shannon Fagan at TEDxBiMBA](#)

⁷ [How To Plan a Graceful Business Exit Strategy \[Free Consult\]](#)