

Uitgangsroutes

Potentiële fusies en overnames zijn zelfs een startpunt van een nieuwe zakelijke onderneming. Het plannen van exitroutes helpt de ondernemers te bepalen hoe ze het bedrijf kunnen verkopen of sluiten. Het is belangrijk om in een vroeg stadium een exitstrategie voor uw bedrijf op te stellen, omdat u hiermee een bedrijfsmodel kunt creëren dat aansluit bij de gekozen exitstrategie. De exitstrategie zal veel toekomstige beslissingen beïnvloeden, maar als u alles verstandig plant, zal het ook helpen de winst te vergroten die u kunt behalen door het bedrijf op te geven.



Deze module legt het belang uit van een exitplan, redenen voor het verlaten van een bedrijf, soorten exitstrategieën en hoe deze moeten worden gestructureerd, en ook algemene principes voor het succesvol verkopen van een bedrijf.

Waarom uitstappen?

U bent net een nieuw bedrijf begonnen en u moet nadenken over hoe u het in de toekomst kunt verlaten? Het klinkt misschien gek, maar het is een belangrijk onderdeel om ook in je businessplan op te nemen. Wat u moet onthouden, is dat het hebben van een exitplan niet betekent dat u uw bedrijf verlaat of dat u van tevoren nadent over een nooduitgang omdat uw bedrijf gedoemd is te mislukken. . U kunt bijvoorbeeld in het bedrijf blijven, maar uw rol verandert. Het is niet het einde van je reis. Exit-strategie is er simpelweg om uw financiële toekomst veilig te stellen. Zonder er een te hebben, zijn uw opties in de toekomst beperkt.



In uw bedrijfsplan moeten zowel korte- als langetermijndoelen worden opgenomen. Onder langetermijndoelen is er een plaats voor uw exitplan. Zoals we al zeiden - dit is niet het einde. Uw exitplan zal helpen om het bedrijf naar langetermijndoelen te leiden en het in een nieuwe fase te brengen waarin veranderingen van zakelijke richting of leiderschap onvermijdelijk zijn. Omdat de wereld en daarmee de markt snel verandert, moet u begrijpen dat u in de toekomst uw zakelijke manier van werken mogelijk opnieuw moet bekijken. Een exitplan maakt transformatie mogelijk terwijl uw bedrijf duurzaam blijft.¹

Waarom zou je uiteindelijk moeten vertrekken? Laten we zeggen dat je ideeën hebt voor meer dan één bedrijf, dus na verloop van tijd moet je het bedrijf dat je hebt ontwikkeld loslaten om je te concentreren op nieuwe projecten. Je laat een bedrijf bloeien en verder gaan zonder jou, terwijl je winst haalt uit je exitroute en mogelijk geld hebt om iets nieuws te beginnen. Dat is slechts een van de redenen waarom u uw exitstrategie al lang voorbereidt. In het bedrijfsleven is het goed om alles gepland te hebben, toch?²

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

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

Elke ondernemer zou de exitstrategie moeten aanpassen aan zijn bedrijf. Dankzij uw exitplan kunt u uw eigendom verkopen om uw belang in een bedrijf te verminderen of zelfs te liquideren. Als uw bedrijf een succes is, kunt u een goede winst maken op de verkoop. Maar wat als uw bedrijf niet erg succesvol is? Een exitstrategie is er om u te helpen verliezen te beperken. Om het simpel te zeggen: een exit-strategie voor een succesvol bedrijf zal de winst maximaliseren, voor een niet-succesvol bedrijf zal het de verliezen minimaliseren.³

Verkopen of sluiten?

In de zakenwereld is het waarschijnlijk dat de oprichter van het bedrijf het toneel verlaat, maar wil dat het bedrijf nog steeds doorgaat. In zekere zin geeft het een erfenis door. U als succesvolle ondernemer en eigenaar van een bedrijf kunt uw bedrijf verkopen aan een vertrouwde koper, noem het een vriend, een familielid of een gepassioneerde werknemer. Maar wat als er geen potentiële kopers zijn onder uw vertrouwde?

3 mogelijke manieren om af te sluiten.

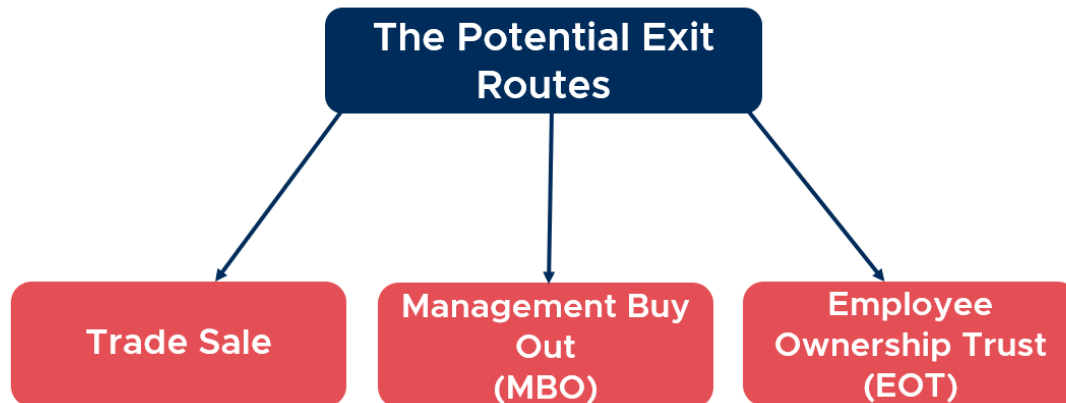
MBO – Management Buyouts – het huidige managementteam koopt de aandelen uit en op deze manier kun je als initiator en oprichter je bedrijf verlaten en het tegelijkertijd in handen laten van mensen die het zullen blijven leiden.

M&A – Merger & Acquisition – groter bedrijf koopt het kleinere bedrijf en ze fuseren samen. Ook hier profiteert u van de verkoop van uw aandelen.

IPO – Initial Public Offering – U gaat naar de beurs door uw aandelen op de openbare markt te plaatsen en uw aandelen te verkopen aan potentiële investeerders.⁴

³ [Exit Strategy Definition](#)

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



Afsluiten is moeilijk, maar soms is het de enige optie.

Je hebt je hart en ziel, geld en tijd in het bedrijf geïnvesteerd, maar soms werken de dingen die we dierbaar zijn om tal van verschillende redenen niet. Op tijd sluiten betekent verliezen minimaliseren, en het zou u in staat kunnen stellen investeerders terug te betalen, misschien zelfs nog wat geld eraan te verdienen. Het eenvoudigste is om uw bedrijf zo snel mogelijk te verkopen, maar het levert u alleen geld op voor de activa die u verkoopt. Mocht u zich herinneren dat de tegoeden, als u die heeft, eerst moeten worden betaald, en pas daarna komt het geld naar u toe.

De optie is ook "lifestyle business", wat een proces is om uw bedrijf na verloop van tijd te sluiten. U behoudt uw bedrijf en betaalt uzelf zolang de fondsen niet droog zijn. Er zijn voordelen voor u, aangezien u zo lang mogelijk een salaris krijgt, maar het kan zowel uw investeerders als uw werknemers van streek maken. Bovendien maakt deze methode uw bedrijf minder waardevol op de markt.⁵

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



3 simpele tips bij het opstellen van je exitplan.

1. Bedrijfswaardering – ontdek hoeveel uw bedrijf waard is. Dit zal u helpen bij het scheppen van verwachtingen bij potentiële kopers.
2. Stel uzelf een simpele vraag: wat voor soort resultaten wilt u bereiken met uw exitplan? Er moeten verschillende strategieën zijn, afhankelijk van of u nog steeds een deel van uw bedrijf onder controle wilt hebben, of dat u voorgoed wilt stoppen met een bedrijf. Houd rekening met wat uw weg is.
3. Voorspel het beste en het slechtste. Door zowel de beste als de worstcasescenario's in gedachten te houden, bereidt u zich goed voor op alle mogelijke uitkomsten die kunnen komen en helpt u bij het voorbereiden van de best mogelijke exit-strategie. Vergeet niet om strategen te raadplegen!⁶

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

Bij het opstellen van uw exitstrategie moet u met veel elementen rekening houden en veel vragen beantwoorden:

Wat is het type bedrijf en de doelstellingen?

Wat zijn uw individuele doelen die op de eerste plaats komen? Vindt u het belangrijk om een zo hoog mogelijk rendement te behalen of wilt u liever een erfenis nalaten?

Wat is het tijdsbestek? Mocht u min of meer weten hoe lang u van plan bent in het bedrijf te blijven en wanneer u van plan bent te vertrekken.

Wat zijn uw intenties voor uw bedrijf? Denk in het begin na over wat u uiteindelijk met uw bedrijf wilt doen. Wil je dat het zonder jou doorgaat, door het door te geven aan een vriend, een familielid, een kennis, een werknemer, of misschien om het samen te voegen met een groter bedrijf? Of wil je hem sluiten bij het weggaan?

Wat zijn de marktomstandigheden? Er is misschien een goed moment om uw bedrijf te verkopen als er veel potentiële kopers op de markt zijn. Op het beste moment kunt u het alleen voor de hoogste prijs verkopen. De marktomstandigheden bepalen mede de beste timing om te verkopen.

Als u klaar bent, moet het exitplan vrij vaak worden herzien tijdens uw zakenreis. Misschien veranderen dingen die je gepland had onderweg vanwege verschillende factoren? Dan moet het exitplan dienovereenkomstig worden aangepast.⁷

Bekijk deze TED-talk met Shannon Fagan om meer te leren van een echt voorbeeld:

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

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