

Exit Strategie

voor
ondervertegenwoordigde ondernemers

Sector

Ondernemerschap

Category

Bedrijfsgroei & Exitplanning

Tijdsduur

6-12 maanden

Leerdoelen



- Inzicht krijgen in het belang van een heldere exitstrategie.
- Leren hoe je langetermijndoelen koppelt aan exitkansen.
- Systemen en processen opzetten voor schaalbaarheid.
- Vertrouwen opbouwen in het volgen van kerncijfers die investeerders aantrekken.
- Een gestructureerde tijdlijn en mijlpaalplan maken voor je exitstrategie.

Benodigd materiaal



- Werkblad voor exitstrategieplanning
- Sjabloon voor het volgen van investeerderscijfers
- Casestudy's van succesvolle overnames en IPO's
- Tijdlijn- en mijlpalen-sjabloon
- Tool voor financiële modellering

Omschrijving van de activiteit



Deelnemers bereiden hun bedrijf voor op een toekomstige overname of beursgang. De sessie behandelt het stellen van doelen, het bouwen van schaalbare processen en het volgen van kerncijfers zoals ARR en klantgroei. Ze ontwikkelen een tijdlijn met mijlpalen en verfijnen hun strategie via feedback en peer review.

Geschikt voor:

Ondervertegenwoordigde startup-oprichters, ondernemers, professionals

Richtlijnen voor de begeleider



- Geef een introductie tot exitstrategieën en hun impact.
- Begeleid deelnemers bij het stellen van langetermijndoelen.
- Stimuleer de ontwikkeling van schaalbare processen.
- Deel best practices voor het volgen van investeerderscijfers.
- Geef feedback op tijdlijnen en mijlpaalplanning.

Instructies voor deelnemers



- Stel langetermijndoelen op (zoals overname, internationale groei).
- Ontwikkel schaalbare systemen en processen.
- Volg kerncijfers zoals klantgroei en jaarlijkse terugkerende omzet (ARR).
- Stel een tijdlijn en mijlpalenplan op voor je exit.
- Verfijn je strategie op basis van feedback.
- Deel leerpunten en vervolgstappen met peers.

Evaluatie en Reflectie



- Wat was het moeilijkst bij het definiëren van je exitstrategie?
- Hoe beïnvloeden schaalbare processen je waardering?
- Welke cijfers zijn het meest relevant voor jouw exitplan?
- Hoe zeker voel je je in voorbereiding op overname of beursgang?
- Wat zijn je volgende stappen om je exitstrategie te versterken?

Achtergrondliteratuur

- The Exit Strategy Handbook – Jerry Mills
- Built to Sell – John Warrillow
- The Art of Selling Your Business – John Warrillow
- Casestudy's van succesvolle exits



Stapsgewijs:

1. Bepaal langetermijndoelen (bv. overname, groei).
2. Ontwikkel schaalbare processen.
3. Volg investeerdersgerichte kerncijfers.
4. Stel een tijdlijn en mijlpalenplan op.



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Functie:

Bereid je voor op een succesvolle overname of beursgang..