

Antwoorden

1. Een aantal factoren die bijdragen aan de beslissing van een ondernemer om uit het bedrijf te stappen zijn:
 - a. De ondernemer wil geld zien
 - b. Investeerders willen geld zien
 - c. Er zijn meningsverschillen tussen ondernemer en het team en/of investeerders ontstaan
 - d. De ondernemer krijgt onverwachts een aantrekkelijk bod op het bedrijf
 - e. De ondernemer is opgebrand en uitgeput
 - f. Persoonlijke omstandigheden of ziekte
 - g. Om te kunnen groeien heeft het bedrijf aanzienlijk veel geld nodig
 - h. Nieuwe concurrenten betreden de markt
 - i. De markt biedt nog maar weinig kansen
 - j. Het bedrijf doet het niet goed genoeg om te kunnen overleven
 - k. De toekomst ziet er somber uit

2. Een aantal opties die een ondernemer heeft om zich terug te trekken uit het bedrijf zijn:
 - a. Management buy-out
 - b. Verkoop aan werknemers
 - c. Fusie
 - d. Bedrijfsovername
 - e. Rechtstreekse verkoop
 - f. Openbare verkoop
 - g. Overname door familie

3. Een aantal factoren die het uitredingsproces beïnvloeden zijn: Het maximaliseren van de winstgevendheid, het oplossen van alle problemen, het stroomlijnen van alle procedures en het zorgen dat je niet afgeleid wordt.

4. De belangrijkste fasen in het verkoopproces zijn:
 - a. Taxeer de waarde van het bedrijf
 - b. Stel een lijst met kandidaten op
 - c. Speel 'hard to get'
 - d. Zorg dat je meer dan één serieuze kandidaat hebt
 - e. Kies de beste kandidaten uit
 - f. Voer een zorgvuldig financieel onderzoek uit

5. Tips die kunnen helpen bij het uitonderhandelen van een deal staan omschreven in Tabel 2 in Hoofdstuk Onderhandelingsstrategieën.