

Exit by Choice - primul start-up din România care pregătește antreprenorii pentru un business exit de succes

Ce definește succesul unui business și reușita unui antreprenor? Preponderent, răspunsurile la aceste întrebări conțin noțiunile de „profit”, „venituri”, „încasări”, cu obiectivul stabilității financiare și visul libertății personale. Însa nu mulți sunt antreprenorii români care includ pe lista de acțiuni și „exitul” din afacere, pregătind businessul sau pe sine pentru acest pas care, implementat strategic, le poate oferi acestora împlinirea tuturor obiectivelor.

„Acesta este un subiect mai puțin abordat și pus în practică în România, unde businessul nu este văzut doar ca un asset și unde acesta mai degrabă definește antreprenorul ca individ. Suntem obișnuiți să vedem doar existența businessului ca pe o sursă de venit și împlinire, nu și absența sa și confundăm aceasta existență cu a noastră, de cele mai multe ori în detrimentul a exact lucrurilor și timpului liber pe care ni le dorim cel mai mult”, precizează Dan Berteanu, fondatorul primului start-up din România care pregătește antreprenori și businessuri pentru un exit de succes, [Exit by Choice](#), și al programului [FREEDOM Project in IT](#), destinat industriei IT.

Dupa ce a lucrat cu peste 1.000 de antreprenori și a făcut el însuși *exit* din trei companii, Dan Berteanu a devenit și **primul român certificat în metodologia The Value Builder System™**, după absolvirea unui program internațional de pregătire de 9 luni.

Înființarea unui business într-un domeniu mai puțin practicat în România a venit ca un pas firesc după experiența acumulată, mai ales ca „pregătirea, atât cea a afacerii, cât și cea mentală și emoțională a antreprenorului pentru acest moment, este una de maximă însemnatate pentru un exit de succes și necesită timp, cunoaștere și implementare de strategii precise. Pentru antreprenorii români care dețin sau conduc o companie cu venit de 1-10 milioane de euro, este o soluție extrem de practică, bine structurată și, mai mult decât atât, validată internațional și concepută pentru a-i ajuta pe aceștia să extragă valoarea financiară maximă din activele lor, indiferent dacă doresc să își vândă compania, să o extindă sau să o dea mai departe drept moștenire”, adaugă Berteanu.

Cum poate crește [FREEDOM Project in IT](#) valoarea unei companii ?

Comaniile din domeniul IT pot aplica pentru a fi acceptate în [FREEDOM Project in IT](#), un proiect special conceput să ajute companiile din acest domeniu să devină mai vandabile și mai valoroase, un mecanism ce contribuie la creșterea întregii piețe și a industriei care în primul semestru din 2022 a avut o contribuție de 7% la PIB-ul României. Și care, de asemenea, a depășit valoarea de 8,5 miliarde de euro, potrivit celor mai noi date publicate de Institutul Național de Statistică (INS). „Având o componentă educațională importantă, **FREEDOM Project in IT** este un proiect unic în România pe care îl dezvoltăm împreună cu lideri și jucători importanți din piața pentru a potența această creștere atât la nivel de industrie - mai ales în zona custom software development - cât și la nivelul țării”, precizează Berteanu.

FREEDOM Project in IT se bazează pe metodologia The Value Builder System™, validată statistic de 65.000 de antreprenori și businessuri la nivel internațional, și lucrează pe două dimensiuni: atât pe cea a creșterii valorii de piață a business-ului și pregătirii lui pentru un potențial exit, cât și pe cea care vizează pregătirea antreprenorului pentru exit.

Prima etapa din proiect este o evaluare inițială concepută să determine potențialul de vânzare al unui business și să ajute antreprenorii să conștientizeze ce îi determină valoarea. Ulterior, prin conținut educațional, instrumente de planificare strategică, software de planificare și monitorizare a progresului, dar și prin sesiuni de Q&A lunare, business advisorii certificați ghidează antreprenorii **să lucreze sistematic la cei 8 vectori de creștere a valorii unui business**, vectori pe care orice investitor sau cumparator îi apreciază și urmăresc. Statisticile arată că cei care s-au axat pe acești 8 vectori au beneficiat de o creștere totală a valorii de până la 71%, pregătind astfel businessul pentru un exit de succes.

*„Am observat, în majoritatea timpului, că antreprenorii lucrează mai degrabă **în business-ul** lor decât **la business-ul** lor. Este o nuanță importantă. Conștientizarea necesității de a avea o companie care să prospere fără ei este un prim pas esențial pentru orice antreprenor care își dorește la un moment dat să se bucure de toată munca și eforturile depuse, câteodată timp de zeci de ani.”* În ultima etapă a proiectului se folosește un chestionar gândit să evalueze cât de pregătit mental și emoțional este antreprenorul pentru exit și să-l ajute să realizeze dacă va face acest pas fără regrete.

Dan Berteanu este inginer IT și expert în vânzări, domeniu în care activează de 27 de ani. În 2012 a cumparat franciza pentru AchieveGlobal, acesta fiind primul pas pe drumul antreprenoriatului. De atunci el a făcut trei exit-uri și a implementat numeroase strategii de vânzări & marketing pentru companii din industrii precum tech, sănătate, financiar, producție și a lansat, totodată, două start-up-uri. Este, de asemenea, triatlet de performanță, finalizând până acum cinci curse full Ironman.