

Professor Dr. Robert Obermaier

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre
mit Schwerpunkt Accounting
und Controlling

Seminar: Unternehmenskauf und Bewertung – Ein Praxisbeispiel

Dozenten / Modulbeauftragte	Dipl.-Kfm. WP/StB Andreas Suerbaum, Partner, Corporate Finance, Valuation & Business Modelling Deloitte München, Tel. +49 (89) 29036 8835 Email: asuerbaum@deloitte.de Diplom-Kaufmann Uwe Haubold, Senior Manager, Corporate Finance, Valuation & Business Modelling Deloitte München, Tel. +49 (89) 29036 8471 Email: uhaubold@deloitte.de Master of Science Florian Kaiser, Wissenschaftlicher Mitarbeiter Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Accounting und Controlling Tel. +49 (851) 509 3275 Email: Florian.Kaiser@uni-passau.de
Teilnehmer:	Studierende in Masterstudiengängen
An- und Abmeldefrist:	Anmeldung bis 27. März 2015 (Freitag), <ul style="list-style-type: none">• Motivationsschreiben• Tabellarischer Lebenslauf• Notenübersicht (HISQIS-Ausdruck bzw. Bachelorzeugnis)• Anmeldeunterlagen elektronisch an florian.kaiser@uni-passau.de Auswahl der Teilnehmer/innen und Teilnahmebestätigung erfolgt per Email spätestens bis 3. April. Abmeldung bis 10. April 2014 (Freitag): Bei Abmeldungen nach diesem Termin wird die Prüfungsleistung als nicht bestanden bewertet.
Zeitplan:	Telefonkonferenz. 17. April 2015, 15:00 -15:30 Uhr (Einwahldaten folgen) 1. Präsenztermin – Erstellung integriertes Planungsmodell: Montag, den 1. Juni 2015 von 10:00 bis circa 17.00 Uhr Abgabe Unternehmensbewertung, verbindliche Kaufpreisangebote und Angebotspräsentation: Freitag, 26. Juni 2014 (per Email) 2. Präsenztermin – Vorstellung Unternehmensbewertung und Binding Offer: Freitag, den 3. Juli 2015 von 10.00 bis voraussichtlich 18.00 Uhr
Raum:	Wird noch bekanntgegeben
Teilnehmer/innen:	Mind. 8, max. 12 Studierende
Credits	5 ECTS (Moduleinordnung: Vertiefung AFT)
Prüfungsform:	Schriftlich ausgearbeitetes Referat: <ul style="list-style-type: none">• Schriftliche Ausarbeitung der Fallstudie in Gruppen (Bearbeitungszeit: 4 Wochen)• 2 Referate (15 Minuten für die Bewertung des Base Case + circa 30 Minuten für das Angebot) pro Gruppe, anschließend Diskussion circa 15 Minuten

	<p>ten)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktive Teilnahme an beiden Terminen des Workshops (insbes. Mitarbeit bei Fallstudie, Diskussion der Präsentationen.)
Lernziele / Kompetenzen	<p>Anhand eines Fallbeispiels werden ausgewählte Themengebiete der Unternehmensbewertung vertieft. Die Studierenden sollen ökonomische Grundlagen und Zusammenhänge erläutern und Bewertungsthemen fachlich diskutieren.</p> <p>Schwerpunkt ist die praktische Anwendung der Bewertungstheorie. Dazu wird eine Praxissituation simuliert. Es soll sowohl eine integrierte Planungsrechnung erstellt als auch ein Kaufangebot (binding offer) vorbereitet und „verteidigt“ werden. Die Studierende sollen – z.T. in Teamarbeit – eine Bewertung durchführen, ihre Ergebnisse knapp und verständlich präsentieren, eigene Positionen / Ergebnisse erläutern und verhandeln, (Rück-)Fragen beantworten und kritische Einwände behandeln.</p> <p>Grundkenntnisse aus Veranstaltungen zur Unternehmensbewertung und -analyse sind erforderlich.</p>
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fallstudie zur Planungserstellung und -plausibilisierung am 1. Juni 2015 <ul style="list-style-type: none"> • Die Referenten („Management“) stellen ihr Unternehmen („Target“) vor („Management Presentation“). • Die Studierenden erstellen und modellieren unter Anleitung anhand der Management Presentation (unter Berücksichtigung von historischen Zahlen und Planungsannahmen) in der Gruppe, in kleinen Teams und einzeln eine Planungsrechnung für das Target. • Ziel des 1. Workshops ist die Ableitung einer integrierten und verabschiedeten Planungsrechnung (Gewinn- und Verlust-Rechnung, Bilanz- und Cash-Flow-Planung), die die Grundlage für die Ermittlung der Kaufangebote sein soll („Base Case“). 2. Abgabe verbindlicher Kaufpreisangebote (2. Juni bis 26. Juni 2015) <ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden werden in Teams konkurrierender potenzieller Käufer eingeteilt. • Jedes Team erhält am Ende der Fallstudie eine spezielle Aufgabenstellung / Rolle im Bieterprozess (z.B. als Private Equity-Investor). • Jedes Team erstellt eine Bewertung des Base Case und leitet darauf aufbauend ihre verbindlichen Kaufpreisangebote ab. • Während der Angebotsphase kann jedes Team schriftlich bis zu 7 Fragen an das Management richten (Q&A). • Bis zum 29. Juni 2015, 12:00 Uhr sind die verbindlichen Kaufpreisangebote abzugeben. Diese sollen (mindestens) die angewandten Verfahren, die wesentlichen Prämissen, den Entity- und den Equity-Value sowie ggf. Bedingungen enthalten. 3. Unternehmensbewertung – Binding Offer (3. Juli 2015) <ul style="list-style-type: none"> • Zunächst präsentieren die drei Teams ihre Bewertung des Base Case. • Danach stellen die Teams ihre Kaufangebote ausführlich vor (einschließlich Überleitung vom Base Case zum Angebot). Die jeweils anderen Teams haben die Aufgabe, diese Angebote als fiktive Verkäufer(berater) kritisch zu hinterfragen.
Ergänzende Hinweise	<ul style="list-style-type: none"> • Zur Einführung wird eine kurze Telefonkonferenz für alle Teilnehmer angeboten (s.o.). • Die Dozenten stehen für Rückfragen (telefonisch oder per Email) im Rahmen der Vorbereitung zur Verfügung. • Die Bewertung des Base Case und das Kaufangebot sind in zwei Präsentationen von insgesamt circa 45 Minuten von der gesamten Teilnehmergruppe vorzustellen, wobei die einzelnen Teilnehmer etwa gleiche Vortragsdauern übernehmen sollen. • Die Fallstudie ist von jedem Teilnehmer in Gruppen zu bearbeiten. Die Aufgabenverteilung innerhalb der Teams ist selbst zu vereinbaren. Es wird ein

	<p>Lösungsblatt ausgeteilt, das von jeder Gruppe zusammen mit der Präsentation abzugeben ist.</p> <ul style="list-style-type: none">• Die Präsentation der Fallstudie, das Kaufpreisangebot und die Angebotspräsentation sind bis zum Abgabetermin als Powerpoint- und als PDF-Datei per Email an die Dozenten und an den Modulbeauftragten des Lehrstuhls zu senden.• Die jeweils präsentierenden Teilnehmergruppen werden Ausdrücke ihrer Präsentation den Teilnehmern der anderen Gruppen zur Verfügung stellen.• Literaturquellen sind zu recherchieren und heranzuziehen. Es gelten die wissenschaftlichen Standards für Quellenangaben.• Den Unterlagen ist eine eidesstattliche Erklärung zu ihrer Einhaltung (vgl. Prüfungsordnung) beizufügen.
--	--