

Professor Dr. Robert Obermaier

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre
mit Schwerpunkt Accounting
und Controlling

Universität Passau · 94030 Passau



Telefon	(0851) 509-3270
Telefax	(0851) 509-3272
E-Mail	controlling@uni-passau.de
Zeichen	RO-FK
Datum	12.08.2015

Workshop: „Unternehmenskauf und Bewertung – Ein Praxisbeispiel“

Eine Unternehmensbewertung ist bei Transaktionen wie einem Unternehmenskauf bzw. -verkauf oder Liquidation ein unerlässliches Mittel, den „fairen“ Verkaufspreis eines Unternehmens zu bestimmen. Genau diese Erfahrungen durften die Teilnehmer des Workshops „Unternehmenskauf und Bewertung – Ein Praxisbeispiel“ machen, der in Zusammenarbeit mit der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durchgeführt wurde.

Der Workshop startete am 01. Juni 2015, indem den Studierenden von Andreas Suerbaum (Partner) und Uwe Haubold (Director) eine Einführung in die Unternehmensbewertung und Praktiken bei Deloitte vermittelt wurde. Anschließend wurde eine Fallstudie vorgestellt und gemeinsam ein integriertes Planungsmodell erarbeitet. Am Ende des ersten Tages wurden die Studierenden in Gruppen eingeteilt. Dabei bekam eine Gruppe die Rolle des Verkäufers zugeteilt, die beiden anderen Gruppen durften in die Rolle eines Finanzinvestors und eines strategischen Investors schlüpfen.

Darauffolgend hatten die Studierenden bis zum 26. Juni 2015 Zeit, ihre Fälle zu bearbeiten. Hierbei musste jede Gruppe einen Basic-Case und einen rollenbezogenen Case bearbeiten. Bestandteile laut Aufgabenstellung waren u. a. die Berechnung der frei entziehbaren Cash-Flows (FCF) und der Cash-Flows an die Eigenkapitalgeber (FtE), die Berechnung der periodenspezifischen Kapitalkosten sowie bei der finalen Bewertung die Anwendung von DCF-Verfahren. Zur Plausibilisierung der Ergebnisse konnten die Studierenden Ihrer (plausibilisierten) Kreativität freien Lauf lassen und z. B. auf Multiples zurückgreifen. Am 26. Juni 2015 musste dann das verbindliche Kaufpreisangebot und die Präsentation bei Deloitte eingereicht werden.

Das Ende des Workshops stellte die Präsentation der Unternehmensbewertung mit dem sog. „Binding Offer“ am 03. Juli 2015 dar. Dabei durfte jede Gruppe in einer jeweils 15-minütigen Präsentation ihre Vorgehensweise zum Basic-Case und zur Abwandlung vorstellen und musste anschließend einer kritischen Hinterfragung durch alle Kursteilnehmer standhalten.

Abschließend wurde, unter der Moderation von Herrn Suerbaum und Herrn Haubold, ein praxisübliches Verkaufsszenario simuliert, indem es auch zum gewünschten Unternehmensverkauf gekommen ist.

Der Ausklang des Workshops fand zwanglos in einem Passauer Café statt. Hierbei konnten sich die Studierenden nochmals über gewonnene Erfahrungen und Eindrücke mit Herrn Suerbaum und Herrn Haubold, sowie Herrn Prof. Dr. Obermaier und Herrn Kaiser unterhalten.

Wir bedanken uns bei Herrn Suerbaum und Herrn Haubold für diesen interessanten Workshop und freuen uns auch in Zukunft auf einen fruchtbaren Austausch mit der Praxis.



Prof. Dr. Robert Obermaier