

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	31.05.2016

Workshop „Unternehmenskauf und Bewertung“

Ein tiefer Einblick in die Berufspraxis im Bereich Transaction Services wurde 15 Teilnehmern des Workshops „Unternehmenskauf und Bewertung – Ein Praxisbeispiel“ an der Universität Passau in Zusammenarbeit mit der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Sommersemester 2016 gewährt. Es ging darum, ein fiktives Unternehmen zu bewerten und in einem simulierten Verkaufsgespräch ein verbindliches Kaufpreisangebot zu verteidigen.



Teilnehmer des Workshops sowie Uwe Haubold und Andreas Suerbaum (Mitte).

Der Workshop startete am 15. April 2016 mit einer Einführung in die Unternehmensbewertung durch Herrn Andreas Suerbaum (Partner) und Herrn Uwe Haubold (Director). Anschließend wurde eine Fallstudie vorgestellt und gemeinsam ein integriertes Planungsmodell erarbeitet. In dieser intensiven Sitzung konnten die Studierenden bereits einen ersten Eindruck von der Arbeit im Bereich Valuation Services gewinnen, die von starkem Termindruck geprägt und von vielen

zunächst unbekanntem Größen beeinflusst ist. Am Ende des ersten Tages wurden die Studierenden in Gruppen eingeteilt: eine Gruppe übernahm die Rolle des Beraters der Eigentümerfamilie zugeteilt, eine weitere Gruppe bekleidete die Rolle des Finanzinvestors und die beiden übrigen Gruppen durften die Rolle eines strategischen Investors einnehmen.

Bis zum 06. Mai 2016 hatten die Studierenden Zeit, ihre Fälle zu bearbeiten und die Lösungen mitsamt eines verbindlichen Kaufpreisangebots bei Deloitte einzureichen. Hierbei musste jede Gruppe einen sog. Base-Case und einen rollenbezogenen Case bearbeiten. Bestandteile waren laut Aufgabenstellung u. a. die Berechnung der frei entziehbaren Cash-flows (Free Cash-flow) und der Cash-Flows an die Eigenkapitalgeber (Flow-to-Equity), die Berechnung der periodenspezifischen Kapitalkosten sowie, bei der finalen Bewertung, die Anwendung von DCF-Verfahren (Entity- und/oder Equity-Verfahren). Eine Plausibilisierung der Ergebnisse wurde schließlich unter Verwendung geeigneter Multiplikatoren versucht. Es gelang allen Teilnehmern ihre Aufgaben mit Bravour zu meistern.

Am Ende des Workshops stand die Präsentation der Unternehmensbewertung mit einer sog. „Binding Offer“ am 09. Mai 2016 bevor. Dabei durfte jede Gruppe ihre Vorgehensweise zum Base-Case und zur Abwandlung präsentieren. Hierbei wurde den Teilnehmern eindrucksvoll vor Augen geführt, dass und wie in der Praxis „um jeden Euro“ gefeilscht wird und auch ein vermeintlich „fares“ Angebot nicht in den Augen aller am Verkaufsprozess beteiligter Parteien auch als solches angesehen und durchaus kritisch hinterfragt wird. Herr Suerbaum und Herr Haubold nahmen hierbei die Rolle der Eigner des Unternehmens ein und zeigten sich schließlich auch äußerst angetan von den dargebotenen Argumenten, so dass der Verkaufsprozess schließlich auch zum gewünschten Unternehmensverkauf führte.

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, Herrn Haubold und Herrn Kaiser unterhalten und vertiefende Fragen zum Berufsalltag bei Deloitte stellen.

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.

gez.

Prof. Dr. Robert Obermaier