

Workshop: Unternehmenskauf und Bewertung – Ein Praxisbeispiel

<p>Dozenten / Modulbeauftragte</p>	<p>Dipl.-Kfm. WP/StB Andreas Suerbaum, Partner, Corporate Finance, Valuation & Business Modelling Deloitte München, Tel. +49 (89) 29036 8835 Email: asuerbaum@deloitte.de</p> <p>Diplom-Kaufmann Uwe Haubold, Director, Corporate Finance, Valuation & Business Modelling Deloitte München, Tel. +49 (89) 29036 8471 Email: uhaubold@deloitte.de</p> <p>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</p>
<p>Teilnehmer:</p>	<p>Studierende in Masterstudiengängen</p>
<p>Lernziele / Kompetenzen</p>	<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 wird sowohl eine integrierte Planungsrechnung erstellt, als auch ein Kaufangebot (binding offer) vorbereitet und „verteidigt“. Die Studierenden 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>
<p>Inhalte</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fallstudie zur Planungerstellung und -plausibilisierung am 15. April 2016 <ul style="list-style-type: none"> • Kurze Einführung in die Praxis der Unternehmensbewertung • Die Referenten („Management“) stellen ihr Unternehmen („Target“) vor („Management Präsentation“). • Die Studierenden analysieren anhand der Management Präsentation die Ertragskraft und Werttreiber und modellieren - z.T. unter Anleitung, z.T. 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 (15. April bis 6. Mai 2016) <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 (Verkäufer, strategischer Investor oder Private Equity-Investor). • Jedes Team erstellt eine Bewertung des Base Case und leitet darauf auf-

	<p>bauend ihre verbindlichen Kaufpreisangebote ab.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Während der Angebotsphase kann jedes Team schriftlich bis zu 3 Fragen an das Management richten (Q&A). • Bis zum 6. Mai 2016, 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. Zusätzlich sind wesentliche Bewertungsparameter auf einem Lösungsblatt zusammenzufassen (Muster wird gestellt) <p>3. Unternehmensbewertung – Binding Offer (9. Mai 2016)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zunächst präsentieren die drei Teams ihre Bewertung des Base Case. • Danach stellen die Teams ihre Angebote 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.
An- und Abmeldefrist:	<p>Anmeldung bis 6. März 2016 (Sonntag)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tabellarischer Lebenslauf • Notenübersicht (HISQIS-Ausdruck bzw. Bachelorzeugnis) • Anmeldeunterlagen elektronisch an florian.kaiser@uni-passau.de <p>Auswahl der Teilnehmer/innen und Teilnahmebestätigung erfolgt per Email spätestens bis 31. März 2016</p> <p>Abmeldung bis 10. April 2016 (Sonntag): Bei Abmeldungen nach diesem Termin wird die Prüfungsleistung als nicht bestanden bewertet.</p>
Zeitplan:	<p>1. Präsenztermin – Erstellung integriertes Planungsmodell: Freitag, den 15. April 2016 von 10:00 bis circa 18.00 Uhr</p> <p>Abgabe Unternehmensbewertung, verbindliche Kaufpreisangebote und Angebotspräsentation: Freitag, 6. Mai 2016, 12.00 Uhr (per Email)</p> <p>2. Präsenztermin – Vorstellung Unternehmensbewertung und Binding Offer: Montag, den 9. Mai 2016 von 10.00 bis voraussichtlich 16.30 Uhr</p>
Raum:	Wird noch bekanntgegeben
Prüfungsform:	<p>Schriftlich ausgearbeitetes Referat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schriftliche Ausarbeitung der Fallstudie in Gruppen (Bearbeitungszeit: 3 Wochen) • 2 Referate (15 Minuten für die Bewertung des Base Case + circa 30 Minuten für das Angebot) pro Gruppe, anschließend Diskussion circa 15 Minuten) • Aktive Teilnahme an beiden Terminen des Workshops (insbes. Mitarbeit bei Fallstudie, Diskussion der Präsentationen,)
Credits	5 ECTS (Moduleinordnung: Vertiefung AFT)
Teilnehmer/innen:	<p>Mind. 9, max. 15 Studierende</p> <p>Sofern die Anmeldungen die Maximalteilnehmerzahl übersteigen, erfolgt eine Auswahl der Teilnehmer/innen durch die Referenten.</p>

Ergänzende Hinweise	<ul style="list-style-type: none">• Für den 1. Präsenztermin ist ein PC mit einem Kalkulationsprogramm (z.B. Excel) erforderlich.• Die Dozenten stehen im Rahmen der Vorbereitung zur Verfügung für Rückfragen (telefonisch oder per Email).• Die Fallstudie ist in Gruppen zu bearbeiten. Die Aufgabenverteilung innerhalb der Teams ist selbst zu vereinbaren. Es wird ein Lösungsblatt ausgeteilt, das von jeder Gruppe zusammen mit der Präsentation abzugeben ist.• 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 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 sollen Ausdrücke ihrer Präsentation den Dozenten, 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.
---------------------	---