

## Workshop „Unternehmensbewertung“

*Ein intensiver Einblick in die Berufspraxis im Bereich Transaction Services wurde den Teilnehmern des Workshops „Unternehmensbewertung“ an der Universität Passau in Zusammenarbeit mit der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Sommersemester 2018 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 (Mitte) und Florian Scheck (rechts)

Uwe Haubold, Director im Bereich Financial Advisory, Valuation and Business Modelling bei Deloitte, und Florian Scheck, Senior Consultant, eröffneten den Workshop am 3. Mai 2018 mit einer Vorstellung von Deloitte und ihrer Personen. Im Anschluß daran erläuterten die Referenten grundlegende Zusammenhänge zwischen Bilanz-, GuV-, Investitions- und Finanzplanung, um somit eine gemeinsame Wissensbasis für die sich anschließende Planungsrechnung zu schaffen. Bereits an dieser Stelle überzeugten die Passauer Studierenden mit ihren aus der Vorlesung „Unternehmensbewertung“ erworbenen Kenntnissen. Im nächsten Schritt konnten die Studierenden ihre Kenntnisse anhand einer zu erstellenden Planungsrechnung anwenden, welche die restliche Zeit des ersten Termins in Anspruch nahm. Herr Haubold und Herr Scheck standen den Studierenden stets mit fachlichem Rat zur Seite. Zudem stellten sie oftmals den Bezug zu realen Bewertungsfällen her, indem sie aus ihrem beruflichen Alltag berichteten. Das Ergebnis des ersten Workshop-Termins war eine gemeinsam verabschiedete Unternehmensplanung, welche als Basis für die eigentliche Unternehmensbewertung diene.

Nun hatten die Studierenden bis zum 1. Juni 2018 Zeit, um verschiedene Aufgaben im Team zu erfüllen. Hierzu zählten die Erstellung einer Bewertung im Base Case, bei der alle Teams von identischen Annahmen auszugehen hatten. Des Weiteren mußten Spezialaufgaben in den Teams erfüllt werden (Beta-

Berechnung, Bildung einer Peer Group, Berechnung von Multiples). Die Präsentation der Ergebnisse erfolgte am 8. Juni. In der ersten Hälfte des Termins wurden die Ergebnisse des Base Case sowie der Spezialaufgaben präsentiert. Nach der Mittagspause starteten dann die eigentlichen Verkaufsverhandlungen, in welchen die Teams ihre jeweiligen Rollen einnahmen (Seller, Strategic Investor, Financial Investor). Es entwickelte sich eine spannende Diskussion zwischen den jeweiligen Parteien. Die Studierenden mußten sich nach jedem Vortrag den kritischen Fragen von Herrn Haubold und Herrn Scheck stellen.

Zusammenfassend handelte es sich wieder um einen gelungenen Workshop, bei dem die Studierenden ihre Kenntnisse aus dem Studium anwenden und die Vertreter aus der Praxis überzeugen konnten.

Der Ausklang des Workshops fand zwanglos in einem Passauer Café statt. Hierbei konnten sich die Studierenden nochmals über gewonnene Erfahrungen und Eindrücke mit Herrn Haubold und Herrn Scheck unterhalten und vertiefende Fragen zum Berufsalltag bei Deloitte stellen.

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

gez.

Prof. Dr. Robert Obermaier