

**Professor Dr. Robert Obermaier**

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre  
mit Schwerpunkt Accounting  
und Controlling



## **Workshop „Unternehmensbewertung“**

*Ein intensiver Einblick in die Berufspraxis der Unternehmensbewertung wurde den Teilnehmern des Workshops „Unternehmensbewertung“ an der Universität Passau in Zusammenarbeit mit der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Sommersemester 2022 gewährt. Im Rahmen einer Fallstudie konnten die Teilnehmer ein fiktives Unternehmen mit DCF-Methoden bewerten und in einem simulierten Verkaufsgespräch ein verbindliches Kaufpreisangebot verteidigen.*

Uwe Haubold, Director im Bereich Financial Advisory, Valuation and Business Modelling, Alexander Schäfer, Senior Consultant im Bereich Valuation & Modelling, und Simon Winterstein, Senior Consultant im Bereich Transaction Services, eröffneten den Workshop am 8. April mit einer Vorstellung von Deloitte. 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. Im nächsten Schritt konnten die Studierenden ihre Kenntnisse aus der Vorlesung Unternehmensbewertung anhand einer zu erstellenden Planungsrechnung anwenden. Das Ergebnis des ersten Workshop-Termins war eine gemeinsame Unternehmensplanung, welche als Basis für die Unternehmensbewertung diente. Abschließend wurden die Studenten in Teams eingeteilt und in ihre teamspezifische Rolle (strategischer bzw. Finanzinvestor) für die fiktiven Verkaufsverhandlungen Anfang Mai eingeführt.

Nun hatten die Studierenden gut drei Wochen Zeit, um verschiedene Aufgaben im Team zu erfüllen. Hierzu zählte zunächst die Erstellung einer Bewertung im Base Case, bei der alle Teams von identischen Annahmen auszugehen hatten. Desweiteren waren teamspezifische Zusatzaufgaben, wie beispielsweise die Ermittlung eines Beta-Faktors, die Analyse von relevanten Kennzahlen oder die Berechnung von Multiples, zu bearbeiten. Schließlich musste jedes Team den Base Case unter den Annahmen der ihnen zugewiesenen Rolle als strategischer bzw. Finanzinvestor anpassen, um daraus ein verbindliches Kaufpreisangebot ableiten zu können.

Die Präsentation der Ergebnisse erfolgte am 5. Mai. In der ersten Hälfte des Termins wurden die Ergebnisse des Base Case sowie der Zusatzaufgabe präsentiert. Nach der Mittagspause startete dann die simulierte Verkaufsverhandlung, in welchen die Teams ihre jeweiligen Rollen einnahmen. Es entwickelte sich eine spannende Diskussion zwischen den jeweiligen Teams. Die Studierenden mußten die präsentierten Ergebnisse verteidigen und ihr Vorgehen begründen.

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



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

gez.

Prof. Dr. Robert Obermaier