

Seminar: Unternehmenskauf und Bewertung – Ein Praxisbeispiel

Dozenten / Modulbeauftragte	<p>Dipl.-Kfm. WP/StB Andreas Suerbaum, Partner Deloitte GmbH Financial Advisory - Financial Services M&A Transaction Services & Valuation Tel. +49 89 29036 8835, E-mail: asuerbaum@deloitte.de</p> <p>Alexander Götzfried, CVA Director Deloitte GmbH - Financial Advisory Valuation, Modelling & Economics Tel: +49 911 2307 4374, E-mail: agoetzfried@deloitte.de</p> <p>Armin Hagel, M.Sc. Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbes. Internationale Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung, E-Mail: armin.hagel@uni-bamberg.de</p>
Teilnahme- voraussetzungen	<p>Master-Studium</p> <p>Kenntnisse der Unternehmensbewertung und -analyse aus Lehrstuhl-Veranstaltungen sind unbedingt erforderlich, der Konzernrechnungslegung wünschenswert.</p>
An-/Abmeldefrist	<p>Anmeldung bis spätestens 16. März 2025 (23:59 Uhr) per Online-Formular auf der Lehrstuhlhomepage.</p> <p>Die Auswahl der Teilnehmer/innen erfolgt spätestens bis 21. März 2025. Verbindliche Bestätigung der Teilnahme per E-Mail mit gleichzeitiger Anmeldung zur Prüfung.</p> <p>Eine fristgerechte Abmeldung ist bis spätestens 28. März 2025 (12:00 Uhr) möglich. Bei nicht fristgerechter Abmeldung wird eine Nichtteilnahme an der Prüfung als „nicht bestanden“ gewertet.</p>
Zeitplan	<p>Das Seminar findet im Präsenzformat statt.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nach Ablauf der Abmeldefrist (28. März 2025) werden die Arbeitsgruppen eingeteilt und eine Fallstudie verteilt, die Grundlage des Seminars und der Bewertungsaufgaben wird. • Für den 1. Seminarblock bereitet jedes Team eine <i>integrierte Planung</i> (GuV, Bilanz, Cash-Flow) vor. • 1. Seminarblock am Montag, 28. April 2025 (10:00 Uhr (c.t.) bis 18:00 Uhr): Einführung / Wiederholung Grundlagen der Bewertung, Präsentation und Diskussion integriertes Planungsmodell, Verteilung der (Seminar-)Aufgaben (Bewertungsaufgabe, Kaufangebot) • Online-Fragestunde am Mittwoch, 14. Mai 2025 (17:05 Uhr (s.t.) bis 18:25 Uhr) • Abgabe Unternehmensbewertung (Base Case) und Bewertungsaufgabe sowie verbindliche Kaufpreisangebote und Angebotspräsentation: Montag, 28. Mai 2025, 12:00 Uhr (per E-Mail an die Dozenten und den Modulbeauftragten) • 2. Seminarblock am Freitag, 6. Juni 2025 (10:00 Uhr (c.t.) bis 18:00 Uhr): Vorstellung der Ergebnisse zur Unternehmensbewertung und zum Binding Offer durch die Teams, Gruppendiskussion der Ergebnisse, Verhandlungssimulation

Raum	Wird noch bekannt gegeben
Teilnehmer/innen	Mind. 9, max. 15 Studierende
Credits	6 ECTS
Lernziele / Kompetenzen	<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 anhand eines Praxisfall. Auf Basis einer integrierten Planungsrechnung (Base Case) soll in einem DCF-Modell ein Unternehmenswert abgeleitet werden. Eine bewertungsspezifische Fragestellung wird unter Praxis Gesichtspunkten bearbeitet. Auf Basis der Bewertung soll ein individuelles Kaufangebot (Binding Offer) aus der Sicht eines strategischen oder Finanzinvestor erstellt und erläutert werden.</p> <p>Die Studierenden sollen in Teamarbeit eine Bewertung durchführen und Folgerungen für eine gedachte Transaktion ziehen: Sie sollen ihre Ergebnisse entscheidungs- und adressatenorientiert präsentieren und erläutern. Ihre Positionen und Ergebnisse sollen nachvollziehbar, knapp und verständlich dargestellt werden. In einer Verhandlungssituation sollen sie ihre Argumente vertreten, (Rück-)Fragen beantworten und kritische Einwände behandeln, um die simulierte Verkaufsverhandlung erfolgreich abzuschließen.</p>
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fallstudie zur Planungserstellung und -plausibilisierung (1. Seminarblock) am 28. April 2025 <ul style="list-style-type: none"> • Die Teilnehmer/innen werden durch die Dozenten in Teams konkurrierender potenzieller Käufer eingeteilt. • Die Teams erhalten circa 2 Wochen vor der Veranstaltung Informationen zum Bewertungsobjekt sowie zur Planungsrechnung (inklusive einer vorbereiteten Excel-Datei). In Teamarbeit bereiten sie unter Berücksichtigung von historischen Zahlen und Planungsannahmen das Planungsmodell vor. Die Planung wird dann in der Veranstaltung von den Teams präsentiert und gemeinsam diskutiert. • Auf Basis des Planungsmodells werden bewertungsrelevante Cashflows für das Bewertungsobjekt abgeleitet. • Ziel des 1. Termins ist die Finalisierung einer integrierten und verabschiedeten Planungsrechnung (Gewinn- und Verlust-Rechnung, Bilanz- und Cash-Flow-Planung) sowie die Berechnung der bewertungsrelevanten Cash-Flows. Diese stellen die Grundlage für die Durchführung der Bewertungsaufgaben sowie die Ermittlung der Kaufangebote dar („Base Case“). 2. Online-Fragestunde am 14. Mai 2025 <ul style="list-style-type: none"> • Die Teams erhalten Zusatzinformationen zum Bewertungsobjekt, die sich im Rahmen einer Vendor Due Diligence ergeben haben und Einfluss auf den Kaufpreis haben können. • Weitere Fragen der Teams zum Verkaufsprozess, Angebotsbedingungen, etc. können gestellt werden. 3. Abgabe Bewertungsthema und verbindliches Kaufpreisangebote bis 28. Mai 2025 <ul style="list-style-type: none"> • Alle Teams erstellen eine Bewertung des Base Case (Entity und Equity Ansatz). • Jedes Team erhält zwei Aufgabenstellungen zur Fallstudie und bereitet hierzu Ergebnispräsentationen vor: <ol style="list-style-type: none"> 1. Ein individuelles bewertungsrelevantes Thema (bspw. Ableitung Peer Group, Multiples, Beta-Faktoren). Es soll mögliche Herangehensweisen und eine Handlungsempfehlung zur Umsetzung in die Praxis dargestellt werden. 2. Den Teams werden bestimmte Rollen im Bieterprozess (z.B. als Private Equity-Investor) zugewiesen. Aus der Bewertung des Base Case sowie des angepassten subjektiven Bieter-Case leitet es sein verbindliches Kaufpreisangebot (Binding Offer) ab. Dieses soll (mindestens) die angewandten Verfahren, die wesentlichen Prämissen, den Entity- und den Equity-Value, die Herleitung des Angebotspreises und qualitative Argumente sowie Bedingungen enthalten. • Während der Angebotsphase kann jedes Team schriftlich bis zu 3 Fragen an das Management (Dozenten) richten (Q&A).

	<ul style="list-style-type: none"> • Bis zum 28. Mai 2025, 12:00 Uhr sind beide Präsentationen (Base Case mit bewertungsrelevantem Thema, verbindliche Kaufpreisangebote) sowie die ergänzende Dokumentation (z.B. Excel-Modell) abzugeben. <p>3. Präsentationen der Unternehmensbewertungen und Binding Offer (2. Seminarblock) am 6. Juni 2025</p> <ul style="list-style-type: none"> • In der 1. Runde stellen die Teams ihre Bewertungsergebnisse des Base Case <u>kurz</u> dar. Schwerpunkt ist die ausführliche Präsentation der Ergebnisse zu den individuell zugewiesenen bewertungsrelevanten Fragestellungen (Präsentation 1). • In der 2. Runde erläutern die Teams ihre Kaufangebote ausführlich (einschließlich Überleitung vom Base Case zum Angebot). Die jeweils anderen Teams haben die Aufgabe, diese Angebote als fiktive Berater des Verkäufers bzw. Konkurrenten kritisch zu hinterfragen (Präsentation 2).
Prüfungsform	<p>Schriftliche Hausarbeit mit Referat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schriftliche Ausarbeitung der Fallstudie in Teams (Bearbeitungszeit: 4 Wochen) (50 % der Gesamtnote) • pro Team: 2 Referate / Präsentationen, jeweils 15 Minuten mit anschließender Diskussionsrunde (50 % der Gesamtnote) • Die Einzelleistungen der einzelnen Teammitglieder werden auch bei Teamarbeiten separat bewertet. Daher sind sowohl bei der schriftlichen Ausarbeitung als auch der Präsentation die individuellen Beiträge der einzelnen Teammitglieder kenntlich zu machen. Es ist auf eine ausgewogene Aufteilung, Präsentationszeit sowie ein ausgewogenes Rede-Verhältnis bei den Referaten zu achten.
Ergänzende Hinweise	<ul style="list-style-type: none"> • Die Dozenten stehen für Rückfragen (telefonisch oder per E-Mail) im Rahmen der Vorbereitung zur Verfügung. • Die Fallstudie ist von allen Teilnehmer/innen in Teams zu bearbeiten. Die Aufgabenverteilung innerhalb der Teams ist selbst eigenverantwortlich zu vereinbaren. • Die Präsentation der Fallstudie, das Kaufpreisangebot und die Angebotspräsentation sind bis zum Abgabetermin als PowerPoint- und als PDF-Datei per E-Mail an die Dozenten und an die Modulbeauftragten des Lehrstuhls zu senden. Weiterhin sollen das Bewertungsmodell sowie die den Aufgaben zugrundeliegenden Berechnungen als Excel-Datei übermittelt werden. • Die Präsentationen sollten so gestaltet werden, dass die wesentlichen Arbeitsschritte und Überlegungen auch aus den schriftlichen Unterlagen nachvollziehbar sind. • Die jeweils präsentierenden Teams werden Ausdrucke oder Dateien ihrer Präsentation den Teilnehmern/innen der anderen Teams zur Verfügung stellen. • Literaturquellen sind zu recherchieren und heranzuziehen, insbesondere für Präsentation 1, sowie ein Literaturverzeichnis beizufügen. Die in den IDW Standards S 1 und S 8 dokumentierten Bewertungsgrundsätze sollten reflektiert werden. • Es gelten die wissenschaftlichen Standards für Quellenangaben sowie die Richtlinien zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten des Lehrstuhls. • Die vom Lehrstuhl herausgegebenen "Richtlinien zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten" sind auf die Präsentationen anzuwenden und nicht die unter Punkt 5 (S. 20 der "Richtlinien zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten") angegebenen Hinweise für Präsentationen! Dies heißt insbesondere, dass der Inhalt mit entsprechenden Quellen (Zitationsregeln für Seminararbeiten beachten!) zu untermauern und mit einem Literaturverzeichnis zu belegen ist! • Den Unterlagen ist eine eidesstattliche Erklärung zu ihrer Einhaltung (vgl. Prüfungsordnung) beizufügen.