

Master-Modul ACC 641
„Unternehmensbewertungspraxis“
(Herbst-/Wintersemester 2019)

I. Konzept

Im Rahmen dieser gemeinsam mit KPMG angebotenen Veranstaltung wird von bis zu vier Gruppen (zu drei oder vier Studierenden) der Veräußerungsprozess eines Unternehmens simuliert. Die Gruppen repräsentieren dabei jeweils die Berater eines am Erwerb des betreffenden Unternehmens interessierten Bieters und sollen im Wettbewerb gegeneinander das beste Gesamtkonzept (Preis und Akquisitionsstrategie) entwickeln. Lernziel der Veranstaltung ist es, selbstständig im Rahmen eines realistischen Anwendungsszenarios den Ablauf eines M&A-Prozesses zu erarbeiten. Die Veranstaltung ist modular aufgebaut und besteht aus insgesamt sechs Komponenten. Die Unterrichtssprache ist deutsch. Die Einteilung der Gruppen wird vom Lehrstuhl vorgenommen.

II. Teilnahmemodalitäten

1. Einordnung in den Studienplan

Die Veranstaltung richtet sich an fortgeschrittene Studierende, die sich schon mit Fragen der Unternehmensbewertung – insbesondere in Veranstaltungen der Areas Accounting & Taxation sowie Banking, Finance & Insurance – beschäftigt haben. Die Theorie der Unternehmensbewertung wird in der Veranstaltung *nicht* eigens vermittelt, sondern als bekannt vorausgesetzt.

Die Einordnung in den Studienplan ergibt sich aus der Studienordnung. Für Studierende im Master-Studiengang wird die Veranstaltung als 600er-Modul der Area Accounting & Taxation mit 6 ECTS für das Fach Betriebswirtschaftslehre angerechnet. Unabhängig von der Anerkennung als Studienleistung erhält jeder erfolgreiche Teilnehmer eine Bescheinigung der KPMG über Niveau und Inhalt des Kurses.

2. Bewerbungsverfahren

Für die Veranstaltung melden Sie sich direkt am Lehrstuhl an. Senden Sie uns dazu bitte eine E-Mail mit einem aktuellen Notenauszug sowie Ihrem Lebenslauf zu (accap@uni-mannheim.de, pmuetsch@mail.uni-mannheim.de). Wir benötigen diese Informationen, um Ihre fachliche Eignung für den Kurs feststellen zu können. Die **Bewerbungsfrist endet am 3. September 2019** um 12.00 Uhr. Die Bekanntgabe der Zulassung zur Teilnahme erfolgt vor dem ersten Termin (6. September 2019). Die Veranstaltung ist für eine Teilnehmerzahl von maximal 16 Studierenden ausgelegt. Die Mindestteilnehmerzahl liegt bei 9 Studierenden.

Neben Kenntnissen der Unternehmensbewertung werden bei allen Studierenden ein Verständnis von Zusammenhängen der Bilanzierung (insbes. zwischen Bilanz, GuV und Kapitalflussrechnung) sowie Kenntnisse in der Bedienung des Programms *Microsoft Excel* vorausgesetzt. Sofern diese Programmkenntnisse zum Zeitpunkt der Bewerbung noch nicht vorhanden sind, wird unbedingt empfohlen, die Gelegenheit zu einer Aneignung im Selbststudium zu nutzen. Für ein Selbststudium bietet sich etwa die Arbeit mit dem Lehrbuch „Mastering Financial Modelling in Microsoft Excel, 3rd Edn: A Practitioner's Guide to Applied Corporate Finance“ von *Alastair Day* (Financial Times Prentice Hall 2012, ISBN 0273772252) oder mit entsprechenden kostenlosen Internetangeboten, z.B. den Spreadsheets auf der Homepage von *Aswath Damodaran* unter <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>, an.

3. Prüfungsleistung

Zur Veranstaltung wird keine Klausur angeboten. Die Prüfungsleistung setzt sich aus einer detaillierten Unternehmensbewertung auf Basis von *Microsoft Excel*, der Abgabe und Präsentation eines schriftlichen Kaufangebots (jeweils in Gruppenarbeit) sowie individuellen mündlichen Leistungen zusammen. **Der Abgabetermin des Kaufangebots und des finalen Bewertungsmodells ist der 29. November 2019.**

Die individuelle Leistung wird dabei sowohl bei den Einzelsitzungen bzw. den Präsentationen (siehe Agenda) als auch in einem abschließenden Einzelinterview bewertet. Insgesamt fließen die Einzelleistungen mit 20 v.H. in die Gesamtleistung ein. Die Gruppenarbeit besteht aus einem Bewertungsmodell auf Basis von *Microsoft Excel* und einem schriftlichen Kaufangebot im Umfang von maximal 20 DIN A4-Seiten (exklusive Anhang). Das Bewertungsmodell und das schriftliche Kaufangebot fließen mit jeweils 25 v.H. in die Gesamtnote ein. Zusätzlich wird bei den drei Einzelsitzungen bzw. Präsentationen die Gruppenleistung mit jeweils 10 v.H. bewertet.

Für die Erstellung des Bewertungsmodells bietet KPMG jeder Gruppe ergänzend zu den Pflichtveranstaltungen auf freiwilliger Basis ein bis zwei individuelle Coachings telefonisch oder in der Frankfurter Niederlassung an. Das Modell kann nach eigener Wahl entweder auf das DCF- oder das Ertragswertverfahren zurückgreifen.

Das schriftliche Kaufangebot ist als zusammenfassendes Abschlussdokument zu verstehen, in welchem die wesentlichen Überlegungen und Ergebnisse dargestellt werden. Somit beinhaltet das schriftliche Kaufangebot neben einer Herleitung des gebotenen Kaufpreises auch die Darstellung einer Akquisitionsstrategie und eines Fortführungskonzepts für das betreffende Unternehmen sowie die Darstellung einer Finanzierungsstruktur. Im Kaufangebot sind dabei mindestens folgende Punkte zu berücksichtigen:

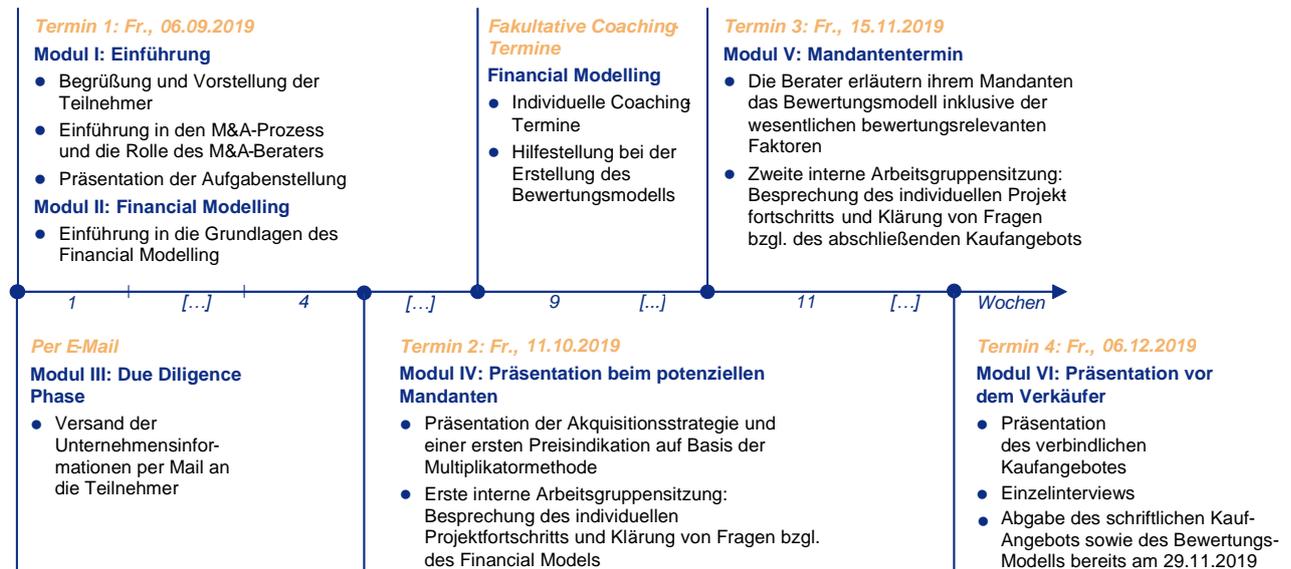
- Darstellung der Vorgehensweise und der zugrunde liegenden Daten
- Darstellung und Analyse des Zielunternehmens
- Vorstellung des potenziellen Käufers
- Darstellung der Akquisitionsstrategie und des Fortführungskonzepts unter besonderer Berücksichtigung von
 - rechtlicher und organisatorischer Struktur,
 - Standorten,
 - Mitarbeiterinteressen und
 - Synergiepotenzialen
- Herleitung des Kaufpreisangebotes auf Basis einer
 - Cash-Flow-Prognose (einschließlich Modellannahmen und Szenarien),
 - Berechnung der Kapitalkosten (Basiszins und Risikoprämie),

- Berücksichtigung von Steuern und
- Berücksichtigung der Nettoverschuldung
- Darstellung des Finanzierungskonzepts

Die äußere Form des schriftlichen Kaufangebots, zu der Sorgfalt in Rechtschreibung und Grammatik zählt, fließt in die Bewertung mit ein. Sie kann unter der Maßgabe frei gewählt werden, dass es sich nicht um eine wissenschaftliche, sondern um eine praxisorientierte Präsentation der Arbeitsergebnisse handeln soll.

III. Terminübersicht und inhaltliche Gestaltung

1. Übersicht



2. Veranstaltungstermine

Die Veranstaltung findet an vier Terminen zwischen September und Dezember 2019 an der Universität Mannheim (06.09., 11.10. und 06.12.) und in der KPMG-Niederlassung Frankfurt am Main (15.11.) statt. Die freiwilligen Coaching-Termine mit KPMG finden zu individuell vereinbarten Terminen telefonisch oder in der Frankfurter Niederlassung statt. Es wird empfohlen, diese Termine für den Zeitraum der 7. bis 8. Projektwoche (21.10. bis 01.11.2019) einzuplanen. Die genauen Veranstaltungszeiten und -orte entnehmen Sie bitte der nachfolgenden Agenda.

3. Agenda

<p>1. Termin: 6. September 2019 Universität Mannheim Seminarraum SO 133 8.30 Uhr bis ca. 10.30 Uhr, Plenum</p>	<p>Modul I: Einführung Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer Einführung in den M&A-Prozess und die Rolle des M&A-Beraters Präsentation der Aufgabenstellung Einführung in die Themenstellung und den Projektlauf sowie Erläuterung der zur Verfügung stehenden Informationen Modul II: Financial Modelling Einführung in die Grundlagen</p>
<p>Ohne Termin Im Anschluss an den 1. Termin</p>	<p>Modul III: Due Diligence Phase Zusendung der Unternehmensinformationen an die Teilnehmer per E-Mail</p>
<p>2. Termin: 11. Oktober 2019 Universität Mannheim Seminarraum SO 115 9.00 Uhr bis ca. 13.30 Uhr pro Gruppe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ca. 30 min: Präsentation • ca. 30 min: Feedback und 1. Arbeitsgruppensitzung 	<p>Modul IV: Präsentation Das Beraterteam präsentiert einem potenziellen Käufer eine mögliche Akquisitionsstrategie (<i>investment rationale</i>) sowie eine erste Preisindikation auf Basis der Multiplikatormethode Im Anschluss: Feedback und erste interne Arbeitsgruppensitzung: Möglichkeit zur Abstimmung offener Punkte bzgl. Financial Modelling und weitere Vorgehensweise</p>

<p>Coaching-Termine Termine und Veranstaltungsorte sind individuell zu vereinbaren pro Gruppe und Termin maximal 45 min</p>	<p>Financial Modelling Hilfestellung bei der Erstellung des Financial Model und Möglichkeit zur Abstimmung offener Punkte</p>
<p>3. Termin: 15. November 2019 KPMG, Niederlassung Frankfurt a. M. 9.30 Uhr bis ca. 13.30 Uhr pro Gruppe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30 min: Mandantentermin • 30 min: Feedback und 2. Arbeitsgruppensitzung 	<p>Modul V: Mandantentermin Das Beraterteam erläutert dem eigenen Mandanten das Bewertungsmodell, inklusive der zugrunde liegenden Bewertungsmethodik, der getroffenen Annahmen sowie der weiteren bewertungsrelevanten Faktoren</p> <p>Im Anschluss: Feedback und zweite interne Arbeitsgruppensitzung: Möglichkeit zur Abstimmung offener Punkte bzgl. des abschließenden Kaufangebots und der Präsentation</p>
<p>Abgabe Unterlagen: 29. November 2019</p>	<p>Abgabe des schriftlichen Kaufangebots sowie des Bewertungsmodells am Lehrstuhl</p>
<p>4. Termin: 6. Dezember 2019 Universität Mannheim Seminarraum SO 133 9.00 Uhr bis ca. 14.00 Uhr pro Gruppe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30 min: Präsentation vor dem Verkäufer • 30 min: Einzelinterviews mit den Gruppenmitgliedern <p>Gruppendiskussion (30 min):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feedback und „lessons learned“ 	<p>Modul VI: Präsentation vor dem Verkäufer Das Beraterteam präsentiert dem Verkäufer die Akquisitionsstrategie und das Fortführungskonzept ihres Mandanten sowie den finalen Kaufpreis mitsamt Finanzierungskonzept</p> <p>Im Anschluss: Feedback und Diskussion der Arbeitsergebnisse sowie Vergleich der Herangehensweisen bei der Bearbeitung des Falls</p> <p>Im Anschluss: Gemeinsames Abschlussessen (Ort und Zeit t.b.a.)</p>

IV. Ansprechpartner

1. Universität Mannheim

Philipp Mütsch

Lehrstuhl für ABWL, Accounting & Capital Markets

Schloss Schneckenhof Nord, Raum SN 264

Telefon 0621-181-3977

E-Mail: [pmuetsch\(at\)mail.uni-mannheim.de](mailto:pmuetsch@mail.uni-mannheim.de)

2. KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Steffen Wagner, Partner

Deal Advisory, M&A

Telefon: 069-9587-1507

E-Mail: [steffenwagner\(at\)kpmg.com](mailto:steffenwagner@kpmg.com)

Moritz Mehrhoff, Manager

Deal Advisory, M&A

Telefon: 069-9587-4503

E-Mail: [mmehrhoff\(at\)kpmg.com](mailto:mmehrhoff@kpmg.com)

Thilo Hoppe, Manager

Deal Advisory, Valuation

Telefon: 069-9587-2916

E-Mail: [thoppe\(at\)kpmg.com](mailto:thoppe@kpmg.com)