

## **Spielvorbereitung – Ausgangssituation**

### Ausgangssituation

Sie sind als Berater der Energieberat AG Unternehmensberatung tätig. Ihrem Unternehmen ist es gelungen einen lukrativen Beratungsauftrag zu akquirieren. Im Rahmen des Mandantenauftrags agieren Sie als Unternehmensberater der Wat-en-Fall AG. Bei der Wat-en-Fall AG handelt es sich um einen Energielieferanten. Gegenwärtig agiert die Wat-en-Fall AG in einem Unternehmensumfeld in dem vier Wettbewerber miteinander in Konkurrenz stehen. Die ERWE AG, die NBW AG, die E.OFF AG und Sie selber die Wat-en-Fall AG.

Die Dubai-Energy Plc will im Zuge einer aggressiven Expansionspolitik auf dem deutschen Energiemarkt Fuß fassen. Sie sieht sich durch den Aufkauf (nur) eines dieser vier Unternehmen im deutschen Markt ausreichend repräsentiert. ERWE, NBW, E.OFF und Wat-en-Fall stehen in harter Konkurrenz zueinander. Jedem dieser vier Unternehmen ist ein vollkommen identisches Angebot zur Unternehmensübernahme von der Dubai-Energy Plc zugegangen. Diese offeriert jedem Unternehmen das gleichartige Angebot nach dem Ablauf von fünf Jahren das Unternehmen aufzukaufen. Da die Dubai-Energy Plc in Europa unbedingt in den deutschen Energiemarkt will und auch über das notwendige Kapital hierzu verfügt, beinhaltet das Angebot an die Unternehmen so lukrative Bedingungen, dass jedes Unternehmen eindeutig gewillt ist das Angebot zum Stichtag also nach Ablauf von fünf Jahren, anzunehmen.

Das Entscheidungskriterium nach dem die Dubai-Energy Plc entscheidet welchem Unternehmen sie den Zuschlag gibt, ist der Unternehmenswert in fünf Jahren. Ihr langfristiges Ziel der Beratung ist es also den Unternehmenswert der Wat-en-Fall AG zu maximieren und nach fünf Perioden einen höheren Unternehmenswert aufzuweisen als die Konkurrenz von ERWE, NBW und E.OFF. Das langfristige Ziel beinhaltet, dass sie von Runde zu Runde verschiedene Entscheidungen strategischer und operativen Charakters treffen und die Konsequenzen von für und wider abwägen. Ausdrücklich ist in den zwischen ihrer Unternehmensberatung der Energieberat AG und dem zu beratenden Unternehmen der Wat-en-Fall AG ausgehandelten Auftragsbedingungen festgehalten, dass der Erfolg der Beratungsleistung an dem Unternehmenserfolg der Wat-en-Fall AG nach fünf Jahren gemessen wird, da danach

auch die Kaufentscheidung der Dubai-Energy Plc fällt. Die Entwicklung bzw. die Reihenfolge der einzelnen Unternehmenswerte in den Perioden vor Ablauf der fünften Periode spielen keine direkte Rolle für die Kaufentscheidung.

Als Ausgang ihrer Beratung haben Sie zur Analyse die Gewinn und Verlustrechnung für das vergangene Geschäftsjahr. Gleiches gilt für die Bilanz. Auch hier verfügen Sie über die Ist-Bilanz des letzten Jahres.

## **Pressemitteilung vom 01.07 2014, Hamburg, Frankfurt am Main**

Ab dem 01. Juli 2014 wird der Vorstandsvorsitzende der Firma Pro Power Systems Herr Speedy Gonzales das Unternehmen nach jahrelanger Arbeit verlassen. Dem Handelsblatt liegen Informationen vor, dass Angebote von ausländischen Unternehmen der Energiebranche der mögliche Grund für das Ausscheiden von Herrn Gonzales wären. Das Unternehmen wollte sich bisher zu diesen Gerüchten noch nicht äußern. Es heißt nur: „Man wird sich zu gegebenem Anlass an die Öffentlichkeit wenden sowie den Vorstand und die Aktionäre unterrichten.“

Die Stellungnahme lässt viel Raum für Spekulationen in der Branche. Nur eins ist gewiss: es wird ein Tauziehen um das Ausnahmetalent Gonzales geben. Gonzales startete seine Karriere als Controller im Unternehmen und arbeitete sich in den 15 Jahren bis an die Spitze von Pro Power Systems hoch. Seine Fähigkeit, Pro Power Systems auch in schwierigen Zeiten zu führen, wird von vielen Branchenkennern als herausragend angesehen. Besonders im Jahre 2012 als das Unternehmen kurz vor dem Verkauf stand, bewies er Rückgrat und führte es zu altem Ruhm zurück. Dieses Talent der strikten Kostensenkung bei konsequenter Verfolgung der unternehmenspolitischen Ziele wurde immer wieder in den Focus der Öffentlichkeit gestellt. Missgönner oder Gegner von Gonzales unterstellen ihm, seine eigenen Belange über die des Unternehmens zu stellen. Sie bezeichnen ihn als Pitbull der Energiebranche. Nichtsdestotrotz hat er viel für das Unternehmen getan.

Aus der Pressestelle von Pro Power Systems heißt es weiter, dass es in den kommenden 4 Wochen ein eindeutiges Statement geben wird.

## Ausgangsbilanz

### Bilanz (Mio. Euro)

Anlagevermögen	19.397
Vorräte	801
Forderungen	856
Kasse	170
Summe Aktiva	21.224
Eigenkapital	8368
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.055
Erhaltene Anzahlungen	133
Sonstige Verbindlichkeiten	1.436
Rückstellungen Sonstiges	7.232
Summe Passiva	21.224
Working Capital	89

### GuV

Umsatzerlöse	9.203
Bestandsveränderungen	
Gesamtleistung	9.203
Sonstige betriebliche Erträge	893
Materialaufwand	-5.046
Personalaufwand	-1.629
Abschreibungen	-747
Sonstiger betrieblicher Aufwand	-1.272
EBIT	1.402
Zinsaufwand	-275
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.127
sonstige Steuern	
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-353
Jahresüberschuss	774