

Lehrveranstaltung:

Modul: BAE5153, Unternehmensrestrukturierung und Distressed M&A

2 SWS, 3 Credits, Veranstaltungssprache: Deutsch, Niveau: fortgeschritten,

Termin: Dienstag, 13:45 – 17:00 Uhr, Raum: online

Lehrperson: Volker Wintergerst

E-Mail: volker.wintergerst@wintergerst.com

Mir ist es besonders wichtig, dass Sie ein gutes Verständnis über die Vorlesungsinhalte erhalten und ein nachhaltiges Wissen erwerben. Falls Sie mit der Lehrveranstaltung irgendwelche Probleme haben oder sich Fragen ergeben, sollten Sie mich ansprechen bzw. eine E-Mail senden. Ich werde zeitnah antworten und falls notwendig einen Termin mit Ihnen vereinbaren.

Kurzbeschreibung: Die Veranstaltung befasst sich mit dem Verlauf sowie den differenzierten Lösungsansätzen von Unternehmensrestrukturierungen. Hierbei wird das Themenfeld der Restrukturierung sowohl aus der Theorie als auch anhand einiger praktischer Beispiele sowie Case Studies beleuchtet.

Voraussetzungen:

Abgeschlossenes Bachelorstudium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen oder Wirtschaftswissenschaften

Lernergebnisse:

- Die Studierenden verstehen, wie Unternehmen in eine Krisensituation geraten und wie das Management anhand von Frühindikatoren rechtzeitig intervenieren kann
- Die Studierenden lernen die unterschiedlichen Handlungsmöglichkeiten in einer fortgeschrittenen Unternehmenskrise kennen
- Die Studierenden lernen, wie ein Unternehmen mittels einer Insolvenz saniert werden kann und verfügen über Kenntnisse in Insolvenzprozessen und Corporate Finance in der Krise
- Die Studierenden verstehen anhand von Case Studies, wie die Unternehmensleitung eines Krisenunternehmens unter Druck agiert und wie Unternehmensrestrukturierungen erfolgreich ablaufen können
- Die Studierenden können komplexe Sachverhalte anhand einer Case Study aufbereiten und die erarbeiteten Inhalte ansprechend präsentieren

Inhalt:

- Der Prozess der Unternehmensrestrukturierung
- Verschiedene Phasen der Restrukturierung
- Einführung in die Sanierung mittels Insolvenz
- Bewertung von Geschäftsmodellen sowie Rekonfiguration der strategischen Ausrichtung
- Strukturelle Krisen in einzelnen Branchen mit dem Fokus auf die Automobilindustrie
- Finanzierung von Unternehmen in der Krise
- Distressed M&A aus der Käufer- und Verkäuferperspektive

Lehr- und Lernkonzept: Das Lehr- und Lernkonzept besteht aus einer Kombination aus einer theoretischen Erarbeitung von Wissen und interaktivem erfahrungsbasierten Lernen anhand von interessanten Praxisbeispielen sowie Case Studies. Der Lernerfolg ergibt sich also auch aus der Mitwirkung der Teilnehmenden.

Lehr-/Lernunterlagen: Skript / Case Studies

Regelungen zum Leistungsnachweis:

Im Verlauf der Veranstaltung werden zwei Case Studies in jeweils in einer Gruppe von mehreren Studierenden erarbeitet.

Jedes Teammitglied sollte in allen Aspekten der Aufgabenstellung aktiv mitwirken, um den angestrebten Lernerfolg sicherzustellen. Die Ergebnisse der Case Studies werden vom Lehrenden nach Abschluss der Case Studies bewertet. Präsentation der Ergebnisse und moderierte Diskussion im Auditorium. Die Präsentation wird mit 30% gewertet, die schriftliche Ausarbeitung mit 50% und die aktive Teilnahme an den Diskussionsrunden mit 20%.

Benotung: gemäß Notenskala (siehe SPO, allg. Teil, Neufassung vom 01.09.2006, S. 20):

- 1 = sehr gut = eine hervorragende Leistung;
- 2 = gut = eine Leistung, die erheblich über den durchschnittlichen Anforderungen liegt;
- 3 = befriedigend = eine Leistung, die durchschnittlichen Anforderungen entspricht;
- 4 = ausreichend = eine Leistung, die trotz ihrer Mängel noch den Anforderungen genügt;
- 5 = nicht ausreichend = eine Leistung, die wegen erheblicher Mängel den Anforderungen nicht mehr genügt.

Beitrag der Lehrveranstaltung zu den Zielen des Studiengangs:

MASTER MEM

	Lernergebnis	Beitrag
1.1	Die Studierenden kennen zahlreiche relevante Führungsprinzipien. Sie können diese differenziert erklären und diskutieren.	Die Studierenden lernen Führungsprinzipien im Rahmen der Unternehmenskrise kennen.
1.2	Die Studierenden können die Führungsprinzipien in einem organisatorischen Kontext anwenden.	
1.3	Die Studierenden können unterschiedliche Führungsprinzipien in einem organisatorischen Kontext differenziert und kritisch reflektieren.	
1.4	Die Studierenden verstehen die Herausforderungen von Ethik und Nachhaltigkeit für ein verantwortliches unternehmerisches Handeln und können mit diesem umgehen.	Die Studierenden lernen die Auswirkungen von nicht nachhaltigem Handeln auf die Unternehmensentwicklung kennen und verstehen, wie hierdurch Krisen befördert werden.
2.1	Die Studierenden können Probleme erkennen und abgrenzen sowie deren Bedeutung einschätzen.	Die Studierenden lernen die differenzierten Problemstellungen innerhalb der Unternehmensrestrukturierung kennen und können deren Bedeutung für den weiteren Krisenverlauf einschätzen.
2.2	Die Studierenden können komplexe betriebliche und überbetriebliche Probleme und Herausforderungen aus verschiedenen Perspektiven und/oder im internationalen Kontext analysieren.	Die Studierenden analysieren Problemstellungen von Unternehmen in der Krise und nehmen hierbei u.a. unterschiedliche Perspektiven ein.
2.3	Die Studierenden können eigenständig kreative Lösungen für komplexe betriebliche und überbetriebliche Probleme und Herausforderungen erarbeiten.	Die Studierenden erarbeiten im Rahmen von Case Studies Lösungsansätze zur Überwindung von Unternehmenskrisen.

2.4	Die Studierenden können Fachvertretern und Laien komplexe Probleme und Problemlösungen erfolgreich erläutern.	Die Studierenden können im Rahmen von zwei Case Studies die entsprechenden Problemstellungen erarbeiten und erläutern sowie die Problemlösungen erörtern.
3.1	Die Studierenden kennen die im Wirtschaftsingenieurwesen relevanten Forschungsmethoden sowie deren Vor- und Nachteile.	
3.2	Die Studierenden können die im Wirtschaftsingenieurwesen relevanten Forschungsmethoden erfolgreich anwenden.	
3.3	Die Studierenden können die einschlägigen Forschungsmethoden so einsetzen, dass sie verlässliche, innovative Untersuchungsergebnisse erzielen.	
4.1	Die Studierenden verfügen über Expertenkenntnisse im technischen und wirtschaftlichen Bereich zur integrativen Lösung von komplexen Aufgabenstellungen.	Die Studierenden verfügen über Expertenkenntnisse im Bereich der Unternehmensrestrukturierung und der Lösung der damit verbundenen komplexen Aufgabenstellungen.
4.2	Die Studierenden beherrschen die Methoden des Projektmanagements und können erfolgreich Projekte organisieren, durchführen und leiten.	
4.3	Die Studierenden können Lösungsalternativen unter Berücksichtigung verschiedener Fachdisziplinen entwickeln, bewerten und in integrativen Gesamtlösungen umsetzen.	

Verhaltenskodex/Verhaltensregeln:

- Bringen Sie sich aktiv in die Vorlesung ein
- Verhalten Sie sich fair gegenüber den anderen Studierenden
- Kommen Sie pünktlich zu den Veranstaltungsterminen und gehen Sie nicht früher
- Unterstützen Sie die Vortragenden durch aktive Teilnahme an den Diskussionen, stellen Sie gerne aber auch kritische Fragen
- Arbeiten Sie fair, kooperativ und kontinuierlich in Ihrem Team. Bei Problemen sollten Sie die Lehrperson konsultieren

Mein Selbstverständnis als Lehrende(r):

Ich möchte meinen Teil dazu beitragen, dass Sie einen erfolgreichen Lernfortschritt realisieren und ein Verständnis für die praktische Bedeutung der Lerninhalte bekommen. Verständnisfragen sollten möglichst gleich während des Unterrichts gestellt werden. Ebenso sind Kommentare, die dem Lernfortschritt aller dienen, herzlich willkommen. Mein Ziel ist es, dass Sie die Veranstaltung erfolgreich abschließen können, allerdings liegt der wesentliche Teil der Arbeit bei Ihnen.

Vorläufiger Zeitplan:

Termin	Veranstaltung
27.04.	Der Prozess der Unternehmensrestrukturierung
18.05.	Verschiedene Phasen der Restrukturierung
01.06.	Einführung in die Sanierung mittels Insolvenz
08.06.	Bewertung von Geschäftsmodellen sowie Rekonfiguration der strategischen Ausrichtung
15.06.	Strukturelle Krisen in einzelnen Branchen mit dem Fokus auf die Automobilindustrie
22.06.	Finanzierung von Unternehmen in der Krise

29.06.	Distressed M&A aus der Käufer- und Verkäuferperspektive
---------------	---

Präsentationen der Case Studies erfolgen nach Absprache.