

Jahresabschlussanalyse

Thema: Erfolgsanalyse

MobilCom Konzern

Thorsten Fuchs

Matrikelnummer: 1234567890

Inhaltsverzeichnis

1. Erfolgskennzahlen aus dem Cash-Flow.....	3
1.1. Umschlagsdauer der Sachanlagen.....	3
1.2. Umschlagsdauer der Nettoschulden.....	4
2. Rentabilitätskennzahlen.....	4
2.1. Eigenkapitalrentabilität	5
2.2. Umsatzrentabilität	5
2.3. Return on Investment (ROI).....	6
3. Aufwandskennzahlen.....	6
3.1. Materialaufwandsquote	7
3.2. Personalaufwandsquote	7
3.3. Abschreibungsquote.....	8

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Cash-Flow	3
Abbildung 2 Umschlagsdauer der Sachanlagen.....	3
Abbildung 3 Umschlagsdauer der Nettoschulden.....	4
Abbildung 4 Rentabilitätskennzahlen.....	5
Abbildung 5 Aufwandsquoten.....	6

Anhang

Bilanzübersicht 1996 bis 2000
Gewinn und Verlustrechnung 1996 bis 2000

¹Anmerkung: Bei Herausrechnung der UMTS-Faktoren wurden Abschreibungen in Höhe von 337mio.DM, Zinsen 239mio.DM und Bankgebühren 153mio.DM berücksichtigt. Ein genaueres differenzieren war mir anhand der vorliegenden Geschäftsbericht leider nicht möglich.

1. Erfolgskennzahlen aus dem Cash-Flow

Berechnung: Konzernjahresüberschuss (-fehlbetrag)
 + Abschreibungen
 +/- langfristige Rückstellungen (Pensionen)
 = Cash-Flow

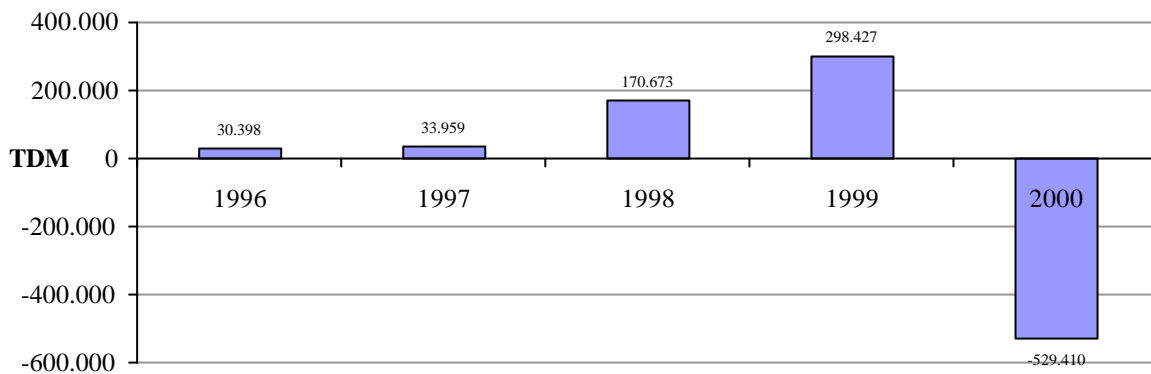


Abbildung 1 Cash-Flow

Der Cash-Flow spiegelt den Überschuss der betrieblichen Einnahmen gegenüber den Ausgaben der Periode wider, also den finanzwirtschaftlichen Überschuss.

Bis zum Jahr 2000 konnte MobilCom ein stetig wachsendes Selbstfinanzierungsvermögen verbuchen. Durch die Ersteigerung der UMTS Lizenz wurden im Jahr 2000 ca. 530 mio. DM mehr an betriebliche Ausgaben als Einnahmen erwirtschaftet. Auf langfristige Sicht kann dies zu Liquiditätsproblemen führen.

1.1. Umschlagsdauer der Sachanlagen

Berechnung: $Sachanlagen / Cash-Flow$ (in Jahren)

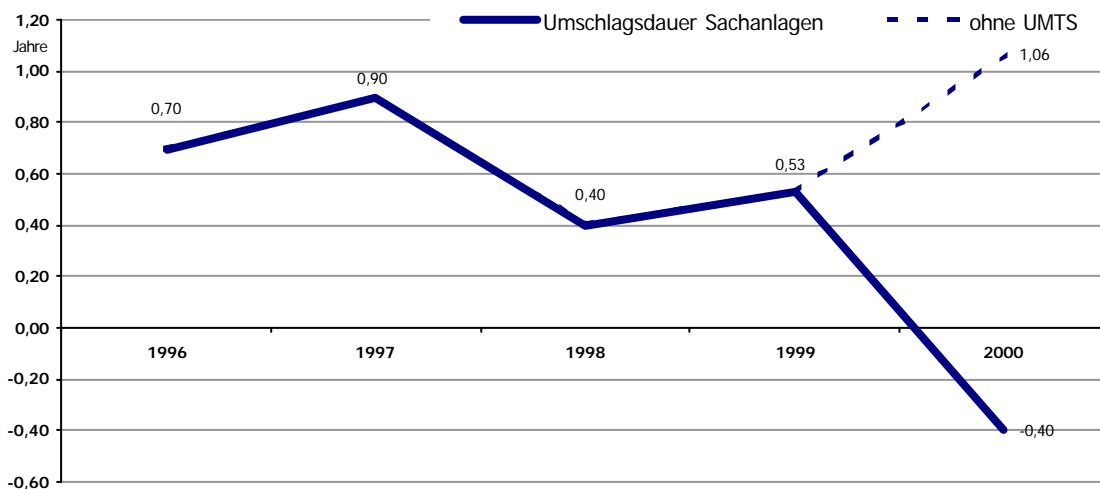


Abbildung 2 Umschlagsdauer der Sachanlagen

Hier wird die Zeitspanne in Jahren ermittelt innerhalb derer sich das gesamte Sachanlagevermögen aus dem Cash-Flow ersetzen lässt. Hier sind also kurze Zeitspannen ein Indikator für gutes Refinanzierungsvermögen eines Unternehmens.

Bei der Analyse von MobilCom ist jedoch zu beachten das es sich hierbei um einen im Hauptgeschäft „nicht stofflichen“ Dienstleistungskonzern handelt und somit auch keine hohen Sachanlagen existieren. Diese Kennzahl sollte Branchenspezifisch betrachtet werden. Der Einbruch im Jahr 1998 gründet in der nicht proportionalen Veränderung des Cash-Flow's und der Sachanlagen. Durch herausrechnen der im Geschäftsbericht 2000 erwähnten UMTS-Faktoren¹ wird ein Wert von 1,06 erreicht.

1.2. Umschlagsdauer der Nettoschulden

Berechnung: Nettoschulden (FK – liquide Mittel) / Cash-Flow

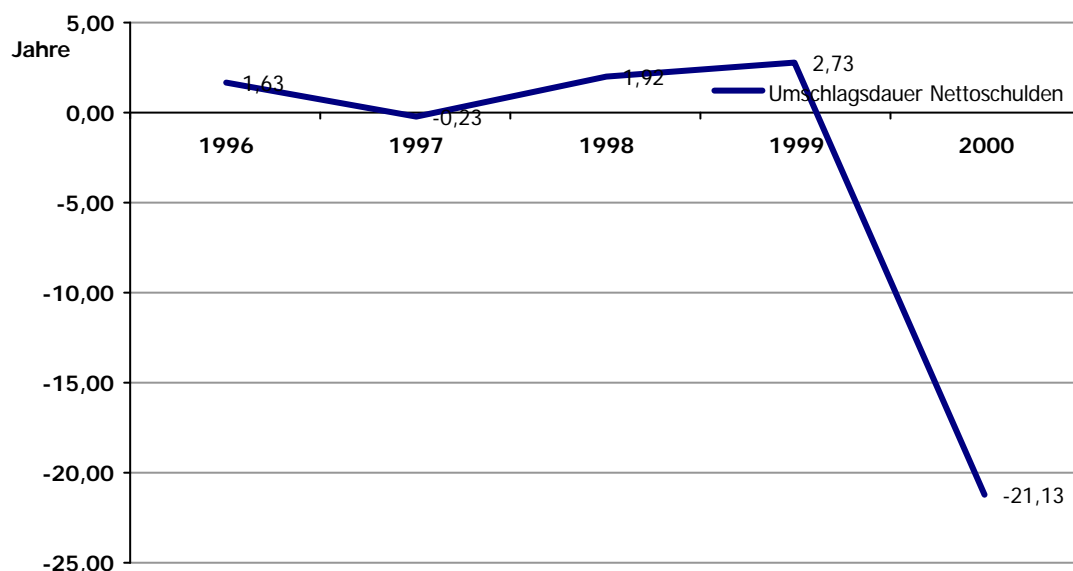


Abbildung 3 Umschlagsdauer der Nettoschulden

Anhand dieser Kennzahl lässt sich die Nettoschuldentilgungsdauer ablesen. Je geringer die Werte sind, desto kreditwürdiger ist das Unternehmen.

Nach Bankkriterien (bis 5 Jahren = befriedigend) beurteilt schneidet MobilCom gut ab. Der negative Cash-Flow im Jahr 2000 macht eine Berechnung dieses Wertes theoretisch überflüssig.

2. Rentabilitätskennzahlen

Unter Rentabilität versteht man die Beziehung zwischen einer Erfolg darstellenden Größe in Relation zu den tatsächlichen Vorhandenen Werten.

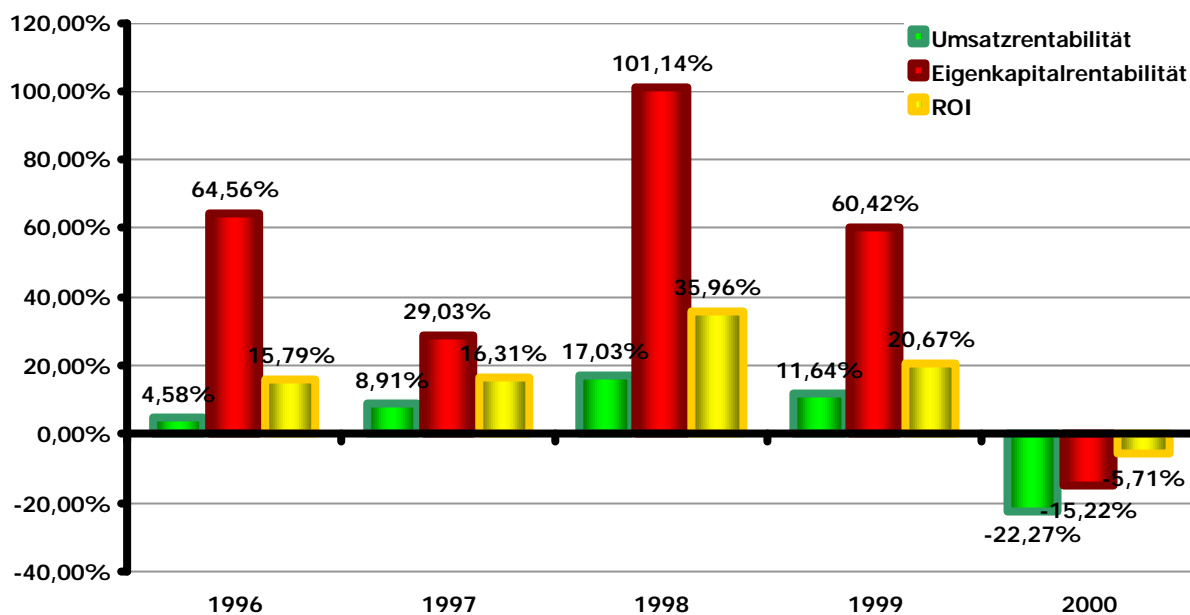


Abbildung 4 Rentabilitätskennzahlen

2.1. Eigenkapitalrentabilität

Berechnung: $\text{ordentliches Ergebnis} / \text{Eigenkapital} * 100\%$

	1996	1997	1998	1999	2000
Eigenkapitalrentabilität	64,56%	29,03%	101,14%	60,42%	-15,22%

Die Eigenkapitalrentabilität gibt an wie viel Pfennig Gewinn pro eingesetzter Mark Eigenkapital erwirtschaftet wurden. Man kann hier von einer Verzinsung der Eigenmittel sprechen und auch Vergleiche zu alternativen Anlageformen ziehen um die Wirtschaftlichkeit zu beurteilen.

Die sinkende Kennzahl im Jahr 1997 gründet in einer Erhöhung des Eigenkapitals durch Börsengang und Kapitalerhöhung. 1998 wurde durch den Bilanzgewinn und weitere Kapitalmaßnahmen ein weiterer Anstieg des Eigenkapitals erreicht, jedoch konnte das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Vergleich zur Vorperiode verzehnfacht werden.

2.2. Umsatzrentabilität

Berechnung: $\text{ordentliches Ergebnis} / \text{Umsatzerlöse} * 100\%$

	1996	1997	1998	1999	2000
Umsatzrentabilität	4,58%	8,91%	17,03%	11,64%	-22,27%

Diese Kennzahl gibt an wie viel Pfennig Gewinn pro eingesetzter Mark übrig bleiben. Somit sind hohe Werte hier ein Indikator für rentabel wirtschaftende Unternehmen. MobilCom konnte ein kontinuierliches Wachstum verbuchen, was im Jahr 1999 durch Investitionen in das Festnetz, strategische Akquisitionen und Kosten für den Börsengang der freenet.de Tochter leicht eingeschränkt wurden. Die Kosten für das UMTS Projekt sind für den Einbruch in 2000 hauptverantwortlich.

2.3. Return on Investment (ROI)

Berechnung: $\frac{\text{ordentliches Ergebnis}}{\text{Umsatzerlöse}} * \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Gesamtkapital}} * 100\%$

ROI	15,79%	16,31%	35,96%	20,67%	-5,71%
-----	--------	--------	--------	--------	--------

Der ROI ist eine Umformung der Gesamtkapitalrentabilität. Es wird gemessen wodurch ein Unternehmen eine steigende bzw. sinkende Gesamtkapitalrentabilität erreichte. Man kann hier zwischen Umsatzrendite als Indikator für Kostenwirtschaftlichkeit und der Umschlagshäufigkeit des Gesamtkapitals als Signal für den Markterfolg unterscheiden. Die Entwicklung dieser Kennzahl kann analog zur Umsatzrentabilität zu betrachtet werden.

3. Aufwandskennzahlen

Die Aufwandskennzahlen messen den jeweiligen Anteil (in Pfennig) der notwendig war um eine Mark an Umsatz zu erwirtschaften.

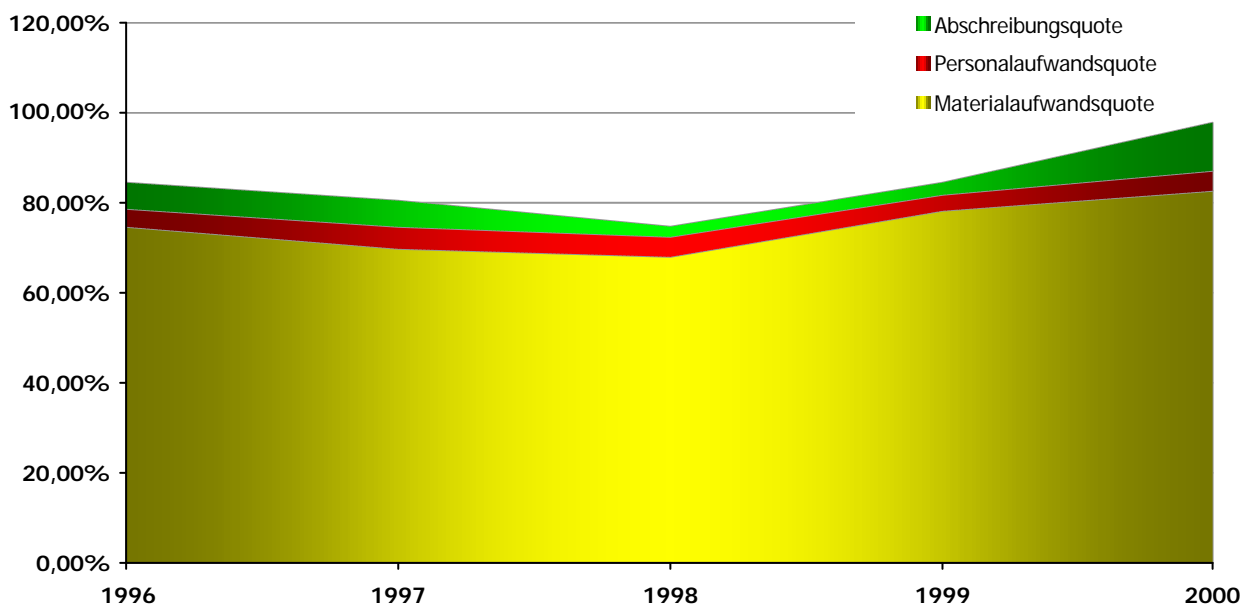


Abbildung 5 Aufwandsquoten

3.1. Materialaufwandsquote

Berechnung: $\text{Materialaufwand} / \text{Umsatzerlöse} * 100\%$

	1996	1997	1998	1999	2000
Materialaufwandsquote	74,69%	69,56%	68,04%	77,84%	82,37%
für bezogene Waren	6,08%	9,56%	6,09%	19,60%	18,52%
für bezogene Leistungen	68,61%	60,00%	61,95%	58,23%	63,85%

Diese Quote dokumentiert die Materialintensivität einer Firma. Je geringer dieser Wert im Branchenvergleich ist, desto wirtschaftlicher arbeitet das jeweilige Unternehmen. Mit einem steigendem Materialkostenanteil nimmt auch die Abhängigkeit von Lieferanten zu.

Der Materialaufwand des MobilCom-Konzerns besteht aus den bezogenen Waren und Leistungen. Ab 1997 wurden die Provisionsleistungen an die Händler (Franchisesystem) mit in den Materialaufwand einbezogen. Durch die Cellway-übernahme 1998 wurden zwecks Vereinheitlichung auch die SIM-Karten mit aufgenommen. Zum Ansteigen der Materialaufwandsquote in den Jahren 1999 und 2000 kam es zum einen durch eine mehr als Verfünfachung der Aufwendungen für bezogene Waren (Einstieg in das Internetgeschäft und eigenes Glasfasernetz in 1999) und die Liberalisierung des Telfon-Marktes sodass durch steigenden Preisdruck die Umsatzerlöse trotz der Expansion des Unternehmens nicht proportional mit wachsen konnten.

3.2. Personalaufwandsquote

Berechnung: $\text{Personalaufwand} / \text{Umsatzerlöse} * 100\%$

Schwankungen wären hier möglich durch (steigend →) Lohnerhöhungen die sich nicht in Verkaufspreisen niederschlagen, verstärktem Aufwand in Forschungsabteilungen die noch keinen Umsatz erzielen (sinkend →) Personalabbau zugunsten einer Automatisierung

	1996	1997	1998	1999	2000
Personalaufwandsquote	3,76%	4,84%	4,22%	4,03%	4,61%
Telekom (HGB)	29,8%	27,1%	25,6%	26,0%	23,7%
Swisscom (IAS)	-	-	24,4%	20,4%	17,8%

Diese Kennzahl gibt Aufschluss über die Personal- und Arbeitsintensität des Unternehmens.

MobilCom hat im Betrachtungszeitraum trotz einem Mitarbeiterzuwachs von über 2000% den Personalaufwand relativ konstant halten können. Im Branchenvergleich steht MobilCom sehr gut da, dies erklärt sich anhand der Anlagen der Telekom, die nach wesentlich mehr (Service~) Personal verlangen als dies bei MobilCom der Fall ist.

3.3. Abschreibungsquote

Berechnung: $\text{Abschreibungsaufwand} / \text{Umsatzerlöse} * 100\%$

	1996	1997	1998	1999	2000	ohne UMTS ¹
Abschreibungsquote	5,76%	6,02%	2,03%	2,22%	10,52%	3,2%
Telekom (HGB)	28,0%	27,5%	25,3%	23,9%	31,7%	-
Swisscom (IAS)	-	-	15,5%	15,3%	15,6%	-

Für die Beurteilung der Ertragskraft ist diese Kennzahl wichtig, da zwischen Abschreibungen und Gewinn eine Wechselwirkung besteht.

Das Sinken der Quote lässt sich durch die stark gestiegenen Umsatzerlöse in 1998 erklären, die im wesentlichen in der lukrativen Übernahme von Cellway und der topnet EDV und Datenkommunikation AG gründen. Der Anstieg im Jahr 2000 lässt sich nahezu allein auf die UMTS Abschreibungen ab dem 1. August 2000 beziehen – ohne UMTS ein weitaus geringer Wert. Im Branchenvergleich schneidet MobilCom hierbei aus den Gründen des Kapitels 3.2. wiederholt gut ab.

Bei einer Hochrechnung der UMTS Abschreibungen auf ein ganzes Berichtsjahr wird die Quote jedoch in Dimensionen der Telekom gerückt (ca. 32%), alleinig durch eine Lizenz mit ungewisser Amortisation.

Literaturverzeichnis:

- Prof. Dr. R. Mottl, Skript zu den Grundlagen der Jahresabschlussanalyse, WS 1996/97
- Eberhard Schult, Bilanzanalyse, 8. Auflage
- Carl Helbig, Bilanz- und Erfolgsanalyse, 8. Auflage
- Claudia Ossola-Haring, Das große Handbuch Kennzahlen zur Unternehmensführung, 1999
- Geschäftsbericht des MobilCom Konzerns 1997, 1998, 1999, 2000
- diverse Internet Seiten:

<http://www.marketone.de>

<http://www.onvista.de>