

Situation

Sie sind Auszubildende zur Steuerfachangestellten bzw. Auszubildender zum Steuerfachangestellten in der Kanzlei Lauber & Tanne Steuerberater PartGmbH. Ihre Steuerkanzlei erstellt seit mehreren Jahren den Jahresabschluss und die Steuererklärung für die Müller OHG.

Manfred Müller und sein Sohn Stefan Müller sind Gesellschafter der Müller OHG. Das Unternehmen betreibt einen Großhandel mit Milchprodukten. Für den Neubau einer Lagerhalle hat man vor 10 Jahren einen Kredit aufgenommen. Der Kreditvertrag läuft demnächst aus und Herr Müller braucht einen Anschlusskredit.

Von Ihrer Ausbilderin, Frau Susanne Lauber, erhalten Sie eine E-Mail (Anlage 1) zur Bearbeitung.

Lauber & Tanne



Beratung auf
Augenhöhe

Aufträge

1. Führen Sie die in der E-Mail geforderten Tätigkeiten durch.
2. Führen Sie die Präsentation für den Mandanten durch.
3. Diskutieren Sie Optimierungsmöglichkeiten mit dem Mandanten.

Anlage 1: E-Mail

Von:	Lauber@Laub.Tan.de
An:	Azubi@Laub.Tan.de
Cc:	
Betreff:	Anruf Manfred Müller – Müller OHG

Lieber Auszubildender, liebe Auszubildende,

Manfred Müller von der Müller OHG hat mich vorhin angerufen. Er hat vor 10 Jahren eine neue Lagerhalle gebaut und diese mit einem Kredit bei seiner Hausbank finanziert. Der Kredit läuft aus und Herr Müller benötigt einen Anschlusskredit. Die Bank verlangt dafür neben dem aktuellen Jahresabschluss noch eine Analyse der Vermögens-, Erfolgs- und Liquiditätslage. Ich habe ihm zugesagt, dass die Erstellung dieser Analyse durch unsere Kanzlei erfolgt. Er möchte die Zahlen aber vorher präsentiert bekommen und eine Einschätzung haben, ob aufgrund dieser Zahlen eine Kreditzusage wahrscheinlich ist oder nicht.

Ich habe mit Herrn Müller vereinbart, dass er nächste Woche Donnerstag zu uns kommt und wir ihm die Zahlen präsentieren.

Erstellen Sie bitte für diesen Termin

- die Analyse der Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätslage aufgrund des letzten Jahresabschlusses
- Präsentationsfolien für die Vorstellung der Analyse mit Ihrer Einschätzung, ob aufgrund dieser Zahlen eine Kreditzusage wahrscheinlich ist. (Bitte gehen Sie in der Präsentation kurz auf die Auswirkungen der Anschaffungen des Mandanten im letzten Jahr ein, die bereits in den Zahlen enthalten sind.)

Alle notwendigen Informationen finden Sie in der Mandantenakte der Müller OHG. Da ich derzeit sehr stark ausgelastet bin, wäre ich Ihnen dankbar, wenn Sie mich im Mandantengespräch mit der Präsentation unterstützen könnten.

Bitte legen Sie mir Ihre Arbeitsergebnisse bis nächste Woche Dienstag vor.

Viele Grüße

Susanne Lauber

*Lauber & Tanne Steuerberater PartGmbH
Hölderlingasse 15
70191 Stuttgart
Telefon: +49 711 2665-55
Telefax: +49 711 2665-77
E-Mail: info@LaubTan.de
Internet: www.LaubTan.de*

Anlage 2**Bilanz der Müller OHG
zum 31.12.20XX**

Aktiva		Passiva	
A. Anlagevermögen		A. Eigenkapital	
I. Sachanlagen		I. Kapitalanteil M. Müller	600.000
1. Grundstücke	700.000	II. Kapitalanteil S. Müller	800.000
2. Gebäude	950.000	III. Jahresüberschuss	461.500
3. Geschäftsausstattung	540.000	B. Rückstellungen	120.000
4. Fahrzeuge	380.000	C. Verbindlichkeiten	
B. Umlaufvermögen		1. Darlehen	1.100.000
I. Vorräte		2. Kontokorrent	250.000
Waren	635.000	3. Verbindlichkeiten LL	320.000
II. Forderungen	420.000	4. sonstige Verbindlichkeiten	135.000
III. Zahlungsmittel			
1. Bank	125.000		
2. Kasse	36.500		
	<u>3.786.500</u>		<u>3.786.500</u>

**Gewinn- und Verlustrechnung 20XX
der Müller OHG**

1. Umsatzerlöse	3.072.500
2. Materialaufwand	1.500.000
3. Personalaufwand	850.000
4. Abschreibungen	80.000
5. sonstige betriebliche Aufwendungen	56.000
6. Zinsen und ähnliche Erträge	5.500
7. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	89.000
8. Steuern vom Einkommen und Ertrag	38.000
9. sonstige Steuern	3.500
10. Jahresüberschuss	<u>461.500</u>

Anlage 3: Auszug aus der Mandantenakte der Müller OHG

Erläuterungen zur Bilanz zum 31.12.20XX

- Bei den Forderungen handelt es sich um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und um sonstige Vermögensgegenstände mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr.
- Bei den Rückstellungen handelt es sich um Steuerrückstellungen sowie Urlaubsrückstellungen, die alle im folgenden Geschäftsjahr aufgelöst werden.
- Bei den Verbindlichkeiten aus Kontokorrent, Lieferungen und Leistungen und den sonstigen Verbindlichkeiten handelt es sich um Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit unter einem Jahr.

Anlage 4: Beitrag aus einer Fachzeitschrift für Steuerfachangestellte

Die Kennzahlenanalyse

Wenn Mandantinnen oder Mandanten bei einer Bank betriebliche Kredite aufnehmen möchten, dann will die Bank sich einen Eindruck von der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens verschaffen. Damit kann die Bank beurteilen, ob das Unternehmen für die Laufzeit des Kredits in der Lage ist, die Zinsen und die Rückzahlung des Kredits aufzubringen.

Für die Entscheidung betrachtet die Bank die Bilanz, die GuV und eine sogenannte Kennzahlenanalyse. Dabei werden bestimmte Größen der Bilanz und GuV zueinander ins Verhältnis gesetzt.

Diese Kennzahlenanalyse wird meistens von den Steuerkanzleien für die Mandantinnen und Mandanten erstellt. Damit kann die Steuerkanzlei schon vor der Abgabe der Zahlen an die Bank beurteilen, ob die Mandantinnen und Mandanten mit einer Kreditusage rechnen können. Die Steuerkanzlei kann einschätzen, ob bestimmte Wahlrechte im Jahresabschluss so ausgeübt werden können, dass die Kennzahlen ein besseres Bild wiedergeben. Diese Kennzahlen kann man mit anderen Unternehmen derselben Branche vergleichen und so weitere Informationen über die wirtschaftliche Lage des Unternehmens erzielen.

Im Folgenden finden Sie eine Kurzübersicht der wichtigsten Kennzahlen und ihrer Interpretation, die einen schnellen Überblick bei der eigenständigen Berechnung der Kennzahlen ermöglicht.

Kennzahlen zur Vermögensstruktur:

Anlagenintensität: $\text{Anlagevermögen} / \text{Gesamtvermögen} \times 100$

Umlaufintensität: $\text{Umlaufvermögen} / \text{Gesamtvermögen} \times 100$

Aussage:

Die beiden Kennzahlen sagen aus, welcher Teil des gesamten Vermögens als Anlagevermögen (also längerfristig) und welcher Teil als Umlaufvermögen (also kurzfristig) gebunden ist.

Wenn z. B. ein großer Teil des Vermögens aus einem Grundstück mit Gebäude besteht und es nur wenig Bankbestand gibt, dann ist das Vermögen langfristig gebunden. Wenn man nun kurzfristig Geld braucht, hat man ein Problem, da ein Grundstück mit Gebäude sich nicht so einfach verkaufen lässt. Je höher der Anteil des Vermögens ist, das kurzfristig gebunden ist, desto geringer ist die Gefahr der Illiquidität (Zahlungsunfähigkeit).

Kennzahlen zur Kapitalstruktur:

Eigenkapitalquote: $\text{Eigenkapital} / \text{Gesamtkapital} \times 100$

Fremdkapitalquote: $\text{Fremdkapital} / \text{Gesamtkapital} \times 100$

Verschuldungsgrad: $\text{Fremdkapital} / \text{Eigenkapital} \times 100$

Anlagendeckungsgrad I: $\text{Eigenkapital} / \text{Anlagevermögen} \times 100$

Anlagendeckungsgrad II: $\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital} / \text{Anlagevermögen} \times 100$

Aussagen:

Die Eigenkapitalquote eines Unternehmens sollte größer als 30 % sein, denn je höher die Eigenkapitalquote eines Unternehmens ist,

- desto besser sind die Möglichkeiten Kredite zu beschaffen,
- desto geringer ist die Gefahr der Illiquidität (da keine Tilgungen und Zinszahlungen durch das Unternehmen geleistet werden müssen),
- desto besser ist das Unternehmen mit langfristigem Kapital ausgestattet.

Die Kennzahlenanalyse

Der Verschuldungsgrad ist eine Kennzahl, die angibt, in welchem Verhältnis die Höhe des Fremdkapitals und die Höhe des Eigenkapitals sind. Ein Verschuldungsgrad von 100 % bedeutet, dass Fremdkapital und Eigenkapital gleich hoch sind. Ein Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital von 2 : 1 gilt als gut.

Der Anlagendeckungsgrad I ist eine Kennzahl, die anzeigt, inwieweit das Anlagevermögen durch Eigenkapital finanziert ist. Ein Anlagendeckungsgrad I von 50 % bedeutet, dass das Anlagevermögen zu 50 % mit Eigenkapital finanziert ist. Bei Unternehmen sollte der Anlagendeckungsgrad I normalerweise zwischen 60 % und 100 % liegen, damit finanzielle Stabilität gewährleistet ist.

Der Anlagendeckungsgrad II gibt darüber Auskunft, inwieweit das Anlagevermögen durch langfristiges Kapital (Eigenkapital + langfristiges Fremdkapital) finanziert ist. Langfristiges Vermögen soll auch durch langfristiges Kapital finanziert sein. Deshalb sollte der Deckungsgrad II deutlich über 100 % liegen (Ziel 110 % bis 150 %).

Kennzahlen zur Beurteilung der Liquidität:

Liquidität 1. Grades: flüssige Mittel/kurzfristiges Fremdkapital x 100

Liquidität 2. Grades: flüssige Mittel + Forderungen/ kurzfristiges Fremdkapital x 100

Aussage:

Liquiditätskennziffern geben an, ob und inwieweit die kurzfristigen Verbindlichkeiten eines Unternehmens aus den Zahlungsmittelbeständen und anderen kurzfristigen Deckungsmitteln bezahlt werden können. Es ist wichtig, dass alle kurzfristigen Schulden durch kurzfristig zur Verfügung stehende Mittel bezahlt werden können. Ansonsten besteht die Gefahr von Illiquidität. Bei der Liquidität 1. Grades sollte ein Wert von 20 % erreicht werden, bei der Liquidität 2. Grades mindestens ein Wert von 100 %.

Die drei bisherigen Gruppen von Kennzahlen werden mit Zahlen aus der Bilanz berechnet. Man nennt sie deshalb *Bilanzkennzahlen*.

Mit Hilfe der nachfolgenden *Rentabilitätskennzahlen* beurteilt man die Ertragskraft eines Unternehmens. Sie werden mit Zahlen aus der Bilanz und der GuV berechnet.

Kennzahlen zur Rentabilität:

Eigenkapitalrentabilität: Jahresüberschuss/Eigenkapital x 100

Gesamtkapitalrentabilität: Jahresüberschuss/Gesamtkapital x 100

Umsatzrentabilität: Jahresüberschuss/Umsätze x 100

Aussage:

Die Eigenkapitalrentabilität sagt aus, mit wie viel Prozent sich das investierte Eigenkapital der Gesellschafter verzinst. Dies vergleicht man mit der Verzinsung, die man für das investierte Kapital bekommen würde, wenn man das Kapital bei einer Bank oder am Aktienmarkt anlegen würde (= Marktverzinsung). Man investiert in ein Unternehmen in der Regel nur dann, wenn die Eigenkapitalrentabilität höher als die Marktverzinsung ist.

Die Gesamtkapitalrentabilität gibt an, mit wie viel Prozent sich das gesamte in das Unternehmen investierte Kapital verzinst, also die Verzinsung von Eigen- und Fremdkapital. Hier gilt ein Wert zwischen 10 % und 15 % als gut.

Die Umsatzrentabilität zeigt auf, welcher Teil des Umsatzes tatsächlich Gewinn ist. Bei einer Umsatzrentabilität von 8 % würde bei einem Umsatz von 1 EUR ein Gewinn von 8 Cent erzielt. Eine Umsatzrentabilität über 5 % gilt als guter Wert.