

TRAKTANDENLISTE

KUNDE: DIE BESTEN ARCHITEKTEN AG
 ORT: DORFSTRASSE 1, 8000 ZÜRICH
 DATUM / UHRZEIT: 9. MÄRZ 20X5, 14 UHR
 TEILNEHMER CLEVER ACC.: KARL BIFFIGER, PETER STEBLER
 TEILNEHMER KUNDE: SEPP KÜNG

Traktandenpunkt	Notizen
<p>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</p> <p>Befragungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Was ist die Systematik der Bildung der Wertberichtigung? Wird diese stetig angewendet? Ist die aktuelle Wertberichtigung angemessen? Was ist der Bestand und die Veränderung der stillen Reserven? Wurden nach dem Bilanzstichtag grosse Nachlässe auf Umsatzerlösen gewährt? Wie wurden diese erfasst? <p>Dokumente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Jahresrechnung inkl. Anhang Debitoren-OP-Liste inkl. Altersangabe und Angabe, ob zum Prüfzeitpunkt schon beglichen und, falls ja, wann genau Aufstellung über Rabatte und Debitorenverluste Berichtsjahr und Vorjahr Aufstellung über stille Reserven, falls nicht bereits vorhanden Kontodetails aller Konti (Kontoblätter) Bankbelege des neuen Jahres (zur Prüfung Zahlungseingänge Debitoren) Hinweis: Stichprobe für Einsicht in Rechnungen wird später angefragt. 	<p>5% pauschales Delkredere für Ausstände < 90 Tage, quasi keine ausländischen Forderungen, Einzelwertberichtigungen sind derzeit keine notwendig, siehe Details oben.</p> <p>Siehe Detailaufstellung der Stillen Reserven (Kapitel 27.3.2.3)</p> <p>Keine alten Forderungen u.Ä., die meisten Kunden zahlen sehr pünktlich, einige etwas später, zurzeit aber keine Ausstände länger als 35 Tage, und die Ausstände länger als 30 Tage betragen wenige tausend Franken. Keine Nachlässe auf Umsatzerlöse.</p> <p>Im neuen Jahr wurden einem Kunden deutlich günstigere Konditionen für einen neuen Auftrag gewährt. Im Übrigen keine Rabatte.</p> <p>Dokumente vorbereitet. (Im Rahmen der Fallstudie wird nur die Debitoren-Offene-Posten-Liste abgegeben (siehe Beilage 2))</p>

Traktandenpunkt	Notizen
<p>Nicht fakturierte Dienstleistungen</p> <p>Befragungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Diskussion nicht vorhandene angefangene Arbeiten sowie Bewertung <p>Dokumente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aufstellung nicht fakturierte Dienstleistungen 	<p>Thema unklar, Sie können hierzu im Moment keine weiteren Angaben machen.</p>
<p>Eigene Aktien</p> <p>Befragung:</p> <ul style="list-style-type: none"> Details zum Kauf (Preis, Sonderkonditionen, Bedingungen usw.)? <p>Dokumente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kaufnachweise/Verträge usw. Anhangsentwurf 	<p>Gekauft für Mitarbeiterbeteiligungsprogramm</p> <p>Dokumente pendent, Vertrag muss noch herausgesucht werden.</p>
<p>Flüssige Mittel</p> <p>Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Wurden alle Geldkonti erfasst? <p>Unterlagen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bankbelege Angewendete FX-Kurse 	<p>Ja, natürlich, alle Konti wurden erfasst.</p> <p>Unterlagen vorbereitet (siehe Beilage 4 und 5)</p>
<p>Umsatz</p> <p>Befragung:</p> <ul style="list-style-type: none"> Welches sind die Grundsätze bei der Verbuchung, und wie wird die zeitliche Abgrenzung bei der Verbuchung von Umsätzen und Waren-/Materialaufwand sichergestellt? Umsatzwachstum war höher als budgetiert. Spezifische Gründe dafür? Wo wurde nicht budgetierter Umsatz erwirtschaftet? <p>Dokumente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hinweis: Stichprobe für Einsicht in Rechnungen wird später angefragt. 	<p>Erfassung bei Rechnungsstellung. Kein Warenaufwand. Verkaufsgeschäfte von Immobilien bei Vertragsabschluss. Nur Kaufgeschäfte, wenn Verkäufer vorhanden. Siehe Bemerkung zur Immobilie in der jüngsten Jahresrechnung.</p> <p>Ja, Umsatzwachstum sehr erfreulich. Viele Kunden fragten mehr Dienstleistungen nach, ausserdem zeigte auch die Marketingkampagne mehr Wirkung als erhofft, und mehr Neukunden konnten hinzugewonnen werden. Nicht nur ein einzelner ausschlaggebender Kunde für Mehrertrag verantwortlich, sondern viele.</p>