



Newsletter MCP - Ausgabe September 2014

Willkommen bei der MCP Management Consulting GmbH

Sehr geehrte Frau Schurig,

wir begrüßen Sie zur heutigen Ausgabe unseres MCP-Newsletters.

Der MCP-Newsletter ist ein kostenfreier Informationsservice der MCP Management Consulting GmbH, Limburg. Er liefert Ihnen und vielen weiteren Empfängern regelmäßig Wissenswertes zu aktuellen Themen aus den Bereichen Wirtschaft, Recht und Finanzen.

Sie möchten selbst zu Ihrem Unternehmen etwas den Lesern des Newsletters mitteilen? Dann setzen Sie sich mit uns in Verbindung. Ihre Nachrichten sind stets willkommen.

Das lesen Sie heute:

1. [Präsentationen: Zehn häufige Fehler](#)
2. [Betriebswirtschaftliche Kennzahlen: Mengen- und Preisspielraum](#)
3. [Existenzgründung: Woran es scheitern kann](#)
4. [Wir über uns: Ulrich Bendel, Unternehmensberater CMC/BDU](#)

Die Mühl Christ Partner Management Consulting GmbH berät und unterstützt vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (kurz: KMU) in allen Fragen rund um Betriebs- und Finanzwirtschaft, Sanierung, Unternehmensnachfolge und Vermögensaufbau.

1. Präsentationen: Zehn häufige Fehler

Es ist schwer, einen wirklich guten Vortrag zu halten. Aber es ist ziemlich einfach, eine Präsentation in den Sand zu setzen. Hier sind zehn Tipps, die Sie möglichst **nicht** befolgen sollten:

1. Nehmen Sie sich jede Menge Zeit zu erklären, worum es in Ihrem Vortrag geht.
2. Sprechen Sie langsam und pathetisch. Deklamieren ist viel besser als reden.
3. Lassen Sie durchblicken, wie wichtig Sie sind.
4. Erwähnen Sie immer wieder Ihr Buch. Oder noch besser: Zitieren Sie daraus.
5. Stopfen Sie Ihre Folie mit möglichst vielen Aufzählungspunkten und verschiedenen Schriftarten voll.
6. Verfallen Sie immer wieder in unverständlichen Fachjargon. Die Leute sollen merken, wie schlau Sie sind.
7. Gehen Sie ausführlich auf die Geschichte und die glorreichen Errungenschaften Ihrer Organisation ein.
8. Machen Sie sich nicht die Mühe, Ihre Präsentation vorher zu proben. Schließlich ist es egal, wie lange sie dauert.
9. Versuchen Sie sich so anzuhören, als würden Sie Ihren Vortrag aus dem Kopf zu rezitieren.
10. Stellen Sie niemals, aber auch wirklich niemals Blickkontakt zum Publikum her.

2. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen: Mengen- und Preisspielraum

Wir möchten Ihnen zwei betriebswirtschaftliche Kennzahlen vorstellen, die auch in der Planung und den Controllingreports für unsere Mandanten ausgewiesen werden.

Der **Mengenspielraum** sagt aus, um wie viel Prozent die Menge der verkauften Produkte von der geplanten Verkaufsmenge nach unten abweichen darf, ohne dass ein Verlust eintritt. Dabei wird davon ausgegangen, dass alle anderen Faktoren konstant bleiben. Der Verkaufspreis, die variablen Kosten (pro Stück oder in Relation zum Verkaufspreis) und die fixen Kosten bleiben gleich. Wenn die umgesetzte Menge stärker zurückgeht, können die Kosten nicht mehr gedeckt werden und das Unternehmen erwirtschaftet Verluste.

- **Kennzahl ist positiv** = Es gibt einen Spielraum in der Verkaufsmenge.
- **Kennzahl ist negativ** = Die Gewinnschwelle ist bereits nach unten überschritten. Um den ausgewiesenen Prozentsatz muss mehr Menge verkauft werden, um kein negatives Ergebnis mehr zu erzielen.

Der Mengenspielraum wird oft auch als Sicherheitsspanne bezeichnet.

Die Kennzahl sollte mehr als 10% betragen; weniger als 3% sind alarmierend, weil bereits kleine Umsatzrückgänge das Unternehmen in die Verlustzone bringen können.

Formel:

$$\text{Mengenspielraum} = \{ (\text{Planumsatz} - \text{Mindestumsatz}) / \text{Planumsatz} \} \times 100$$

Der **Preisspielraum** sagt aus, um wie viel Prozent der Verkaufspreis vom geplanten Verkaufspreis nach unten abweichen darf, ohne dass ein Verlust eintritt. Alle anderen Faktoren (Verkaufsmenge, variable Kosten und Fixkosten) bleiben konstant. Beim Rückgang des Verkaufspreises bleiben die gesamten variablen Kosten erhalten. Der Mengenspielraum geht beim Rückgang der Verkaufsmengen automatisch auch von einem Rückgang der variablen Kosten aus. Daher ist der Preisspielraum geringer als der Mengenspielraum.

- **Kennzahl ist positiv** = Es gibt einen Spielraum im Verkaufspreis.
- **Kennzahl ist negativ** = Der Preis muss steigen, um von einem negativen Ergebnis weg zu kommen.

Andere Bezeichnungen für den Preisspielraum mit teilweise etwas unterschiedlichen Berechnungsweisen sind Umsatzrentabilität und ROS (Return on Sales).

Formel:

$$\text{Preisspielraum} = (\text{Ergebnis} / \text{Umsatz}) \times 100$$

3. Existenzgründung: Woran es scheitern kann

Nach den Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn ist der Gründungssaldo positiv. Das bedeutet: es werden mehr Unternehmen gegründet als liquidiert. Der Saldo ist positiv - es handelt sich dabei aber nur um einen „Überschuss“ von ca. 20.000 Unternehmen. Das Scheitern vieler Unternehmen überrascht angesichts der großen Anstrengungen zur Gründung von Unternehmen durch Ministerien, Bundesanstalt für Arbeit, Kammern und Wirtschaftsverbänden. Jeder dritte Gründer überlebt die ersten drei Jahre nicht. Insolvenzen sind mit 4% und die Übergabe an einen Nachfolger mit 9% relativ gering. In 57% der Fälle wird das Unternehmen im Rahmen einer Liquidation schlicht und einfach aufgelöst.

Das sind die häufigsten Gründe dafür:

- kaufmännische Defizite (Kostenrechnung, Planung, Preiskalkulation): 50%
- fehlendes Alleinstellungsmerkmal der Geschäftsidee: 48%
- unklare Vorstellungen zur Kundenzielgruppe: 38%
- ungenauer Finanzierungsplan des Start-Ups: 38%
- Überschätzung des erwarteten Umsatzes: 36%
- keine klare Umschreibung der Produktidee: 30%

4. Wir über uns

In den folgenden Ausgaben unseres Newsletters stellen wir Ihnen unsere Mitarbeiter und unser netzwerkbasierendes Arbeiten vor.

Heute ist Herr **Ulrich Bendel** wieder an der Reihe.

Nachdem die MCP Management Consulting in den BDU Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. aufgenommen wurde, hat Herr Bendel die Verleihung des Titels „Unternehmensberater CMC/BDU“ durch das Institut der Unternehmensberater IdU im BDU e.V. beantragt und sich der Prüfung erfolgreich unterzogen. Seit Ende des Jahres 2013 darf er sich unter die zertifizierten Unternehmensberater nach CMC/BDU reihen.

Voraussetzungen für die Verleihung des Titels sind unter anderem eine mehrjährige hauptberufliche Praxis in einer Unternehmensberatung, der Nachweis diversen Know Hows (vor allem soziale Kompetenz, Fachkompetenz, analytische Kompetenz) und regelmäßige Fortbildungen. Nur Unternehmensberater, die einem BDU-Mitgliedsunternehmen angehören, können Unternehmensberater CMC/BDU werden. „CMC“ ist die Abkürzung für „Certified Management Consultants“ und geht auf das International Council of Management Consulting Institutes (ICMCI) zurück, dem der BDU beigetreten ist und seither berechtigt ist, diesen Titel nach bestimmten Kriterien zu verleihen.

Gleichzeitig ist Herr Bendel im März 2014 in den Fachverband Sanierungs- und Insolvenzberatung des BDU e.V. aufgenommen worden und hat dadurch die Möglichkeit, in diesem Gremium mitzuarbeiten.

Impressum

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gem. 27a UStG: DE266955224

Verantwortlich für den Inhalt gem. 10 (3) MDSStV: Ulrich Bendel

Brüsseler Straße 5, 65552 Limburg

Telefon: 06431/212496-0

E-Mail: info@mcPMC.de

Web: www.mcPMC.de

Klicken Sie [hier](#), um sich von unserem Newsletter abzumelden.



Mühl · Christ · Partner
Management Consulting GmbH

Brüsseler Straße 5 · 65552 Limburg · Tel. 06431/212496-0 · Fax 06431/212496-96