



MCP

Mühl · Christ · Partner

Management Consulting GmbH



Newsletter

Mühl Christ Partner Management Consulting

Ausgabe September 2015





Willkommen bei der MCP Management Consulting GmbH

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. Neues zur Insolvenzanfechtung
2. 50 Jahre ING-DiBa
3. Schlechte Zahlungsmoral – Geld eintreiben in sieben Schritten
4. Wir über uns

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 und Vermögensaufbau.

1. Neues zur Insolvenzanfechtung

Der Bundesgerichtshof hat mit seinem Urteil Az. IX ZR 6/14 vom 16. April 2015 entschieden, dass beim Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung noch kein Indiz für eine Zahlungseinstellung vorliegt. Die Voraussetzung dafür ist allerdings, dass sich Ratenzahlungen im Rahmen der Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs befinden. Sollte die Ratenzahlungsvereinbarung jedoch wirklich ein Indiz für eine Zahlungseinstellung sein, besteht ein Insolvenztatbestand.

Die Bitte um eine Ratenzahlungsvereinbarung kann nach Ansicht des Bundesgerichtshofes allerdings auf den verschiedensten Gründen beruhen. Es können Zinsvorteile erzielt oder Kosten und Mühen, die im Zusammenhang mit der Aufnahme eines ohne weiteres zu bekommenden Darlehens entstehen, vermieden werden.

2. 50 Jahre ING-DiBa

Die ING-DiBa feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Jubiläum. Georg Leber war maßgeblich an der Gründung der „Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung AG“ am 11. Oktober 1965 in Frankfurt beteiligt. Der gebürtige Obertiefenbacher war zu diesem Zeitpunkt Gewerkschaftsführer der IG Bau-Steine-Erden und Politiker (SPD). Nach verschiedenen Ministerämtern wurde Georg Leber im September 1979 zum Bundestagsvizepräsidenten gewählt. Nach einer Umfirmierung und der Beteiligung der niederländischen ING Groep entwickelte sich die ING-DiBa. Heute ist die ING-DiBa mit über 8 Millionen Kunden die drittgrößte Privatkundenbank in Deutschland. Die Kerngeschäftsfelder sind Sparanlagen, Baufinanzierungen, Wertpapiergeschäfte, Verbraucherkredite und Girokonten für Privatkunden.

Vom Wirtschaftsmagazin „Euro“ wurde die ING-DiBa zu Deutschlands beliebtesten Banken 2015 gekürt.

3. Schlechte Zahlungsmoral – Geld eintreiben in sieben Schritten

Säumige Kunden, miese Zahlungsmoral, hohe Außenstände: Um die eigene Existenz nicht zu gefährden, sollten Betriebe konsequent ihre Forderungen eintreiben. Wir haben die sieben wichtigsten Praxistipps für Ihre Firma.

1) Rechnung schreiben

Nach dem Abschluss eines Auftrags sollten Sie zügig eine prüffähige Rechnung mit einem konkreten Zahlungstermin schreiben. Außer den vertraglich vereinbarten Punkten sollten Sie auch alle Pflichtangaben notieren, die das Umsatzsteuergesetz verlangt. Formale Fehler sind nämlich oft der Anlass dazu, nicht zu zahlen.

2) Mängel beseitigen

Ein häufiger Einwand von Kunden, die ihre Rechnung nicht begleichen, sind Mängel. Sollte der Einwand berechtigt sein, müssen Sie diese zunächst umgehend beseitigen.

3) Zahlung kontrollieren

Es ist zum Verzweifeln, wenn Sie keinen Überblick über Ihre Außenstände haben. Überwachen Sie daher regelmäßig, welche Rechnungen noch nicht bezahlt sind.

4) Kunden anrufen

Wenn Ihr Kunde seine Rechnung nicht begleicht, sonst aber immer pünktlich gezahlt hat, sollten Sie ihn kurz anrufen und an die Zahlung erinnern. Bei einem guten Kunden lässt sich bei einem vorübergehenden Liquiditätsengpass ja auch eine Ratenzahlung mit schriftlichem Schuldanerkenntnis für die Gesamtforderung vereinbaren.

5) Richtig mahnen

Verschicken Sie höchstens drei nicht nummerierte Mahnschreiben und stellen Sie direkt im ersten Brief fest, dass sich der Kunde im Verzug befindet. Berechnen Sie 30 Tage nach Erhalt der Ware oder Abnahme der Leistungen Verzugszinsen. Bei Privatkunden sollten Sie allerdings nochmal gesondert darauf hinweisen.

6) Mahnantrag stellen und klagen

Sie können einen Anwalt beauftragen oder selbst einen Mahnbescheid beantragen. Wenn der Schuldner nicht widerspricht, erlässt das Gericht den Vollstreckungsbescheid. Andernfalls geht das Verfahren in eine Klage über.

7) Vermögen pfänden

Ein Vollstreckungsbescheid oder ein Urteil berechtigen zur Pfändung. Bei diesem letzten Schritt des Forderungsmanagements helfen Ihnen sowohl Rechtsanwälte als auch Inkassodienstleister.



4. Wir über uns

Sie haben uns jetzt in der Tasche – unsere Website für Ihr Smartphone!

Damit Sie uns jederzeit auch unterwegs besuchen können, haben wir unsere Website speziell für mobile Geräte optimiert. Diese ist besonders kompakt, überschaubar und einfach zu bedienen. Besuchen Sie uns jetzt per Smartphone unter **www.mcpmc.de!**

Ein Schäfer steht mutterseelenallein auf seiner Wiese und hütet seine Schafe. Plötzlich taucht in einer großen Staubwolke ein nagelneuer Cherokee-Jeep auf und hält direkt neben ihm. Der Fahrer des Jeep, ein junger Mann in Brioni-Anzug, Cerrutti-Schuhen, Ray-Ban-Sonnenbrille und einer YSL-Krawatte, steigt aus und fragt ihn: „Wenn ich errate, wie viele Schafe Sie haben, bekomme ich dann eines?“ Der Schäfer ist einverstanden.

Der junge Mann parkt den Jeep, verbindet sein Notebook mit dem Satelliten-Handy, geht im Internet auf eine NASA-Seite, scannt die Gegend mit Hilfe eines GPS-Satelliten-Navigationssystems, öffnet eine Datenbank und 60 Excel-Tabellen mit einer Unmenge Formeln. Schließlich druckt er einen 150-seitigen Bericht auf einem High-Tech-Minidrucker aus, dreht sich zu dem Schäfer um und sagt: „Sie haben exakt 1586 Schafe“.

Der Schäfer sagt: „Das ist richtig, suchen Sie sich ein Schaf aus.“

Der junge Mann nimmt ein Tier und lädt es in den Jeep ein. Der Schäfer schaut ihm zu und sagt: „Wenn ich Ihren Beruf errate, geben Sie mir das Schaf dann zurück?“ Der junge Mann antwortet: „Klar, warum nicht.“ Der Schäfer sagt: „Sie sind Unternehmensberater.“ „Das ist richtig, woher wissen Sie das?“, will der junge Mann wissen. „Sehr einfach“, sagt der Schäfer, „erstens kommen Sie hierher, obwohl Sie niemand gerufen hat, zweitens wollen Sie ein Schaf als Bezahlung haben dafür, dass Sie mir etwas sagen, was ich ohnehin schon weiß, und drittens haben Sie keine Ahnung von dem, was ich mache!

So, und jetzt will ich meinen Schäferhund zurück.“

Impressum

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gem. 27a UStG: DE266955224

Verantwortlich für den Inhalt gem. 10 (3) MDStV:

Ulrich Bendel
Brüsseler Straße 5
65552 Limburg

Telefon: 06431/212496-0

E-Mail: info@mcpmc.de

Web: www.mcpmc.de

Um sich von unserem Newsletter abzumelden, senden Sie uns bitte eine kurze E-Mail.