



Mühl · Christ · Partner
Management Consulting GmbH



Newsletter

Mühl Christ Partner

Management Consulting

November 2016





Mühl · Christ · Partner
Management Consulting GmbH

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) Parkinsons Gesetz und Zeitmanagement
- 2) Kostenremanenz – ein ungeliebtes Phänomen
- 3) Der Durchschnittsdeutsche
- 4) Wir über uns – Ausbildung und Praktika in der MCP-Gruppe

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) Parkinsons Gesetz und Zeitmanagement

Zugegeben, als ich zum ersten Mal von Parkinsons Gesetz las, dachte ich zunächst an Murphy's Law und an die Parkinson Krankheit. Aber Parkinsons Gesetz hat weder mit dem einen noch dem andren zu tun.

Der Autor und Historiker Cyril Northcote Parkinson (1909-1993) hat herausgefunden, dass unser Bedarf an einer Ressource sich so weit ausdehnt, wie die Ressource zur Verfügung steht. Wenn wir beispielsweise für ein Projekt zwei Wochen Zeit haben, brauchen wir genau zwei Wochen. Wenn wir für dasselbe Projekt acht Wochen Zeit haben, brauchen wir acht Wochen. Wenn wir für eine Aufgabe ein Budget von 1.000 € zur Verfügung haben, werden wir mit 1.000 € auskommen. Erhalten wir ein Budget von 10.000 € für die gleiche Aufgabe, werden wir 10.000 € dafür verwenden. Ihnen fallen sicher noch viele weitere Beispiele ein.

1) Parkinsons Gesetz und Zeitmanagement

Parkinson hat sein Gesetz zum Bürokratiewachstum so formuliert: “Work expands so as to fill the time available for its completion.” - „Arbeit dehnt sich in genau dem Maß aus, wie Zeit für ihre Erledigung zur Verfügung steht.“

Und eben nicht in dem Maß, wie komplex sie tatsächlich ist. Als Beispiel wird eine ältere Dame angeführt, die einen halben Tag dafür braucht, ihrer Nichte eine Postkarte zu schicken (Postkarte auswählen, Brille und Adresse suchen, Text entwerfen, entscheiden, ob für den Weg zum Briefkasten ein Schirm mitzunehmen ist). Den Kontrast bildet der vielbeschäftigte Mann, der die gleiche Aufgabe in drei Minuten an seinem Schreibtisch erledigt.

Was kann man nun daraus lernen? Hier sind zwei Vorschläge:

1. Wir alle kennen (Routine-)Aufgaben, die wir gerne aufschieben oder ausdehnen. Erledigen Sie diese kurz vor der Mittagspause, kurz vor Feierabend oder kurz vor einem Termin – also kurz bevor Sie das Haus verlassen. So begrenzen Sie sich selbst die Zeit. Und wahrscheinlich arbeiten Sie die Aufgabe viel effizienter ab.
2. Wenn Sie Aufgaben delegieren: geben Sie gleichzeitig die Zeit vor. Sagen Sie, bis wann die Aufgabe erledigt sein muss **und** wie lange Ihr Mitarbeiter dafür brauchen darf. Die Zeitvorgabe wirkt erfahrungsgemäß als sanftes Druckmittel und sie wird fast immer eingehalten. Die Aufgabe sollte in der vorgegebenen Zeit wirklich zu schaffen sein – eine kleine Herausforderung darf allerdings sein.

Sie sind neugierig geworden? Dann probieren Sie es einmal aus!

Quellen:

www.wikipedia.de

www.zeitblueten.com

2) Kostenremanenz – ein ungeliebtes Phänomen

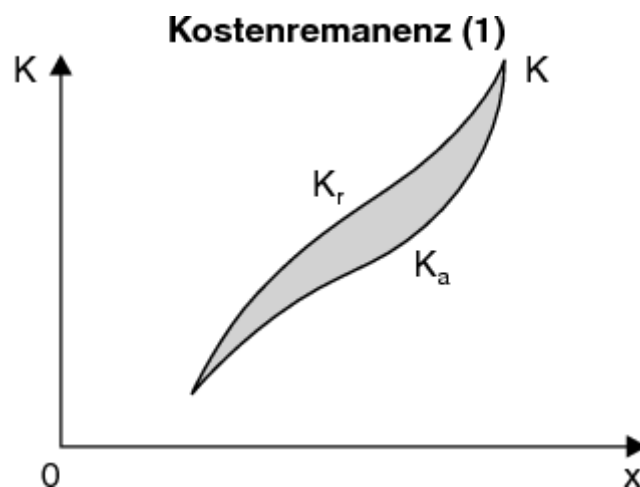
Die Kosten sinken nicht im gleichen Maße, wenn die Beschäftigung zurückgeht, wie sie zuvor bei zunehmendem Beschäftigungsgrad angestiegen sind. Dieses Phänomen nennt man Kostenremanenz. Die höheren Kosten, die sich nur zeitverzögert anpassen, nennt man remanente Kosten.

Beispiele dafür sind: Abschreibungen für stillgelegte Maschinen, Personalkosten (Kündigungsfristen, Kündigungsschutz!) oder Kosten für andere nicht sofort kündbare Verträge.

Die Fragen sind nun: 1. Woran liegt das? Und 2. Was kann man dagegen tun?

Wenn in neue und größere Anlagen investiert wird, steigen auch die Fixkosten. Geht der Absatz zurück, ist es nicht möglich, zum Beispiel nur Teile des Anlagevermögens zu verkaufen. Die Strukturen wurden geschaffen und bleiben oft erhalten, auch wenn sich die Marktlage ändert.

Auch vermeintlich variable Kosten können oft kurzfristig nur geringfügig reduziert werden, weil zum Beispiel länger laufende Verträge mit festen Abnahmemengen abgeschlossen worden sind. Es ist schwierig zu entscheiden, ob es bei einer Absatzflaute / einem Umsatzeinbruch sinnvoll ist, bestehende Überkapazitäten abzubauen oder die höheren Bereitschaftskosten zu tragen, um die Produktionsbereitschaft für einen möglichen späteren Aufschwung zu sichern. Als Ursache für Kostenremanenz kommen u.a. noch hinzu: falsch verstandene Kundenorientierung, weil man Aufträge um jeden Preis annimmt und man meint, sich um jeden Kunden gleichermaßen intensiv kümmern zu müssen sowie eine ständig steigende Sortimentsbreite und –tiefe.



2) Kostenremanenz – ein ungeliebtes Phänomen

Ein erster Schritt, remanente Kosten zu erkennen, ist eine Bestandsaufnahme. Je mehr Fragen in der Checkliste nur negativ beantwortet werden können, desto akuter das Problem!

Sind die 3-5 größten Kostenblöcke sowie deren Anteil an den Gesamtkosten und die Entwicklung der letzten 2-3 Jahre bekannt?
Werden die Preise für alle Produkte kalkuliert? Werden auch die Kosten für alle Produktvarianten kalkuliert?
Gibt es für Kunden und Produkte eine ABC-Unterteilung nach Deckungsbeiträgen (DB), nicht nach Umsatz?
Ist die Anzahl von Produktvarianten und Sondermodellen in den letzten 2-3 Jahren in etwa konstant geblieben?
Sind die Losgrößen in den letzten 2-3 Jahren in etwa konstant geblieben? Ist es möglich, mit den aktuellen Losgrößen kostendeckend zu arbeiten?
Bleiben die Bezugsmengen so hoch, dass weiter hohe Mengenrabatte im Einkauf realisiert werden können?
Gibt es einen genauen Überblick über alle Lagerbestände und die Umschlagshäufigkeiten?
Werden Kunden, die nur geringe DB IV erwirtschaften, bestimmte Kosten in Rechnung gestellt, z.B. für Frachten oder Bearbeitung, oder wird mit Mindestbestellmengen gearbeitet?
Ist die EV auf dem neuesten Stand, sodass z.B. moderne Warenwirtschafts-, Planungs- und Abrechnungsprogramme genutzt werden können?

Der Fragenkatalog ist nicht erschöpfend.

2) Kostenremanenz – ein ungeliebtes Phänomen

Was ist zu tun? Der Fokus muss auf die Deckungsbeitragsrechnung gerichtet werden. Wenn es noch keine gibt, muss eine aufgebaut werden. Von unprofitablen Kunden sollte man sich möglichst trennen, soweit keine unternehmenspolitischen Gründe dagegen stehen. Mitarbeiter sollten in dem Thema sensibilisiert und geschult werden – vor allem im Vertrieb. Das Denken muss umschwenken vom Denken in Umsätzen hin zum Denken in Deckungsbeiträgen. Das kann man unterstützen, indem man das Provisionssystem umstellt. Mitarbeiter werden dann bevorzugt Produkte mit einem hohen Nutzen für das Unternehmen verkaufen und vor allem profitable Kunden bedienen. Mittelfristig wird so das Sortiment quasi automatisch bereinigt: man trennt sich von unprofitablen Artikeln und Kunden und kann das Betriebsergebnis wieder steigern.

Vielfach werden remanente Kosten auch als „nachhinkende Kosten“ bezeichnet. Das ist nicht die ganze Wahrheit. Denn bei Abnahme der Beschäftigung reagiert die Geschäftsleitung aus arbeitsrechtlichen, wirtschaftlichen, sozialen, betriebspolitischen, arbeitsorganisatorischen oder psychologischen Gründen anders als bei Zunahme der Beschäftigung: bei einem Abschwung werden andere Faktoren wirksam, die die Kosten bestimmen.

Quellen:

www.wirtschaftslexikon.gabler.de

www.iww.de

3) Der Durchschnittsdeutsche

- Sind Sie 1,72 Meter groß (Männer: 1,78 Meter; Frauen: 1,65 Meter)?
- Wiegen Sie 75,6 Kilo (Männer: 83,4 Kilo; Frauen: 68,1 Kilo)?
- Sind Sie 43,9 Jahre alt?
- Haben Sie 43 Quadratmeter Wohnfläche zur Verfügung?
- Leben Sie in einer Stadt mit mehr als 500 Einwohnern pro Quadratkilometer?
- Verzehren Sie jährlich 59,5 Kilo Fleisch?
- Schauen Sie jeden Tag 222 Minuten fern?
- Gehen Sie im Jahr 17,1-mal zum Arzt und 6,45-mal zum Friseur (Männer: 7,1-mal, Frauen: 5,8-mal)?
- Vertrauen Sie den Siegeln von Stiftung Warentest und TÜV (76,1 beziehungsweise 74,8 Prozent)?

Dann sind Sie ein **Durchschnittsdeutscher!**

Voraussichtlich werden Sie im Alter von 77,4 Jahren (Männer: 73,7 Jahren; Frauen: 81 Jahren) an den Folgen einer Herz-Kreislauf-Erkrankung sterben.



4. Wir über uns – Ausbildung und Praktika bei der MCP-Gruppe

Frau Eisel war von November letzten Jahres bis April diesen Jahres als Praktikantin bei uns und ist nun als studentische Hilfskraft für uns und die Steuerberatungsgesellschaft mbB tätig.

Sie hat ihren Bachelor of Science mit Schwerpunkt „Business Analysis and Controlling“ an der Justus-Liebig-Universität in Gießen absolviert und studiert aktuell im Master of Science, ebenso an der Universität in Gießen. Um praktische Erfahrung zu sammeln, hat Frau Eisel sich nach ihrem Bachelor-Studium bei uns beworben und konnte uns während ihres Praktikums besonders bei der Erstellung der integrierten Unternehmensplanungen unterstützen.

Frau Eisel hat aufgrund ihres abgeschlossenen Studiums und ihrer fortgeschrittenen Kenntnisse angemessene und anspruchsvolle Aufgaben übernommen, damit sie ihre theoretischen Kenntnisse in die Praxis umsetzen konnte.



Ein Praktikum bei uns lohnt sich! Wir bieten Schüler-, Studenten- und Absolventen-Praktika an und freuen uns über Bewerbungen.

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.
