



MCP

Mühl · Christ · Partner

Management Consulting GmbH



# Newsletter

## Mühl Christ Partner

### Management Consulting

#### Mai 2017





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) Die E-Mail-Flut**
- 2) Die Anfechtungsversicherung**
- 3) Wir über uns – Seminare für Existenzgründer bei der IHK Limburg**

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) Die E-Mail-Flut

---

E-Mail-Fluten kennen wir mittlerweile alle. Bevor wir eine Mail schreiben, sollten wir überlegen, ob eine Mail das richtige Medium ist, um unsere Nachrichten oder Informationen zu transportieren. Bei dringenden Angelegenheiten empfiehlt sich oft ein Telefonat oder ein Weg über den Gang, denn es gibt keine Garantie, dass eine Mail sofort gelesen wird. Daher darf man auch keine sofortige Reaktion erwarten.

Wenn man länger als zehn Minuten an einer Mail schreibt, ist eine andere Kommunikationsform womöglich geeigneter.

Im Allgemeinen sagt man: Keine Mails versenden, um Konflikte zu lösen, Dampf abzulassen, kontroverse Meinungen zu äußern, zu tratschen, zu tadeln oder sich zu beschweren. Mails sind dazu geeignet, Informationen weiterzugeben und zu empfangen.

## 1) Die E-Mail-Flut

---

Es gibt viele und bekannte Regeln für den Mail-Verkehr, wie zum Beispiel: Fasse Dich kurz, formuliere eine aussagefähige Betreffzeile, handle nicht mehrere Themen in einer Mail ab, vermeide Abkürzungen, wende die automatische Abwesenheitsbenachrichtigung an.

### **Hier sind einige Tipps, die vielleicht weniger bekannt, aber genauso hilfreich sind:**

- Verfassen Sie zuerst den Text und setzen Sie dann den oder die Adressaten ein. Damit vermeidet man peinliche Versehen.
- Erwähnen Sie zuerst Dinge, die zu tun sind. Denken Sie daran: Manche Menschen lesen nur den ersten Absatz.
- Stellen Sie ganz klar dar, wen Sie um was bitten – und in welcher Frist. Wenn Ihre Mail keine Bitte enthält, können Sie auch unter Ihrer Mail notieren: „Keine Antwort erforderlich“.
- Verzichten Sie auf unnötige cc-Einträge und seien Sie vorsichtig mit Blindkopien. Denn auf Smartphones ist es für den Empfänger oft nicht ersichtlich, dass er weder im Adressfeld noch im cc steht, und es besteht die Gefahr, dass er dennoch antwortet.

### **Und hier ist noch eine Anregung, wie man ein übervolles Posteingangsfach „entgiftet“:**

Sie legen in Ihrem Eingangsfach einen Unterordner an, den Sie „Entgiftung“ nennen. Dort hinein verschieben Sie alle Mails außer den 200 jüngsten Mails. Die verschobenen Mails bleiben im Entgiftungsordner. Falls Sie eine einmal brauchen sollten, suchen Sie in Ihrem Entgiftungsfach danach.

Mit den 200 Mails in Ihrem Posteingangsfach machen sie folgendes:

- Löschen oder eine Regel einrichten, was damit passieren soll, oder umwandeln in Termine, Aufgaben, Kontakte oder Notizen.
- Wenn Sie umgewandelt haben, können Sie die Mail löschen.
- Alternativ antworten Sie sofort auf die Mail, solange es nicht länger als eine Minute dauert.

Jetzt haben Sie Ihr Eingangsfach gesäubert und einige Grundregeln aufgestellt, damit es auch sauber bleibt. Denken Sie dran, sich regelmäßig einige Zeit zu reservieren, in der Sie Ihre Mails bearbeiten.

aus:

Kogon/Merrill/Rinne – Die 5 Entscheidungen, Prinzipien für außergewöhnliche Produktivität, Offenbach 2016

---

## 2) Die Anfechtungsversicherung

---

Wie wir neulich in einem Sonder-Newsletter berichtet haben, hat der Bundestag die lang ersehnte Reform des Insolvenzanfechtungsrechts verabschiedet, die vor allem den Lieferanten eine sicherere Rechtsposition einräumt. Aber Anfechtungen sind deshalb nicht aus der Welt. Natürlich kann der Insolvenzverwalter immer noch bereits beglichene Forderungen anfechten, somit geleistete Zahlungen zurückfordern und in die Insolvenzmasse einfließen lassen.

Eine Kreditversicherung deckt offene Forderungen ab und schützt vor Forderungsausfall. Die Mitarbeiter der Versicherung prüfen vor jedem Geschäft, ob die Bonität des Kunden ausreicht. Kann ein Kunde seine Rechnung nicht mehr zahlen, erstattet der Kreditversicherer den versicherten Ausfall. Die Deckungssumme orientiert sich an der Höhe der offenen Forderungen. Bereits bezahlte Rechnungen werden dabei nicht berücksichtigt. Das kann aber im Fall der Insolvenz eines Kunden zum Problem werden.

Durch die Anfechtungen leben die schon bezahlten Forderungen wieder auf und reihen sich in den Versicherungsschutz so ein, als wären sie nie bezahlt worden. Wenn die Forderungen die gültige Versicherungssumme übersteigen, entsteht eine Deckungslücke.

Eine Anfechtungsversicherung ist eine Ergänzung zum Schutz vor Forderungsausfall. Die Absicherung ist einfach: man entscheidet, in welcher Höhe man sein Unternehmen vor einer Insolvenzanfechtung schützen möchte und bucht ein entsprechendes Sicherheitspaket hinzu. In der Regel stehen pauschale Versicherungssummen zwischen 75.000 Euro bis zu 10 Mio Euro zur Verfügung. Die ergänzende Versicherungssumme deckt dann die jährlichen Ausfälle aus Insolvenzanfechtungen, wenn das Kreditlimit der Hauptversicherung überschritten ist.

Eines ist klar: Der Unternehmer muss trotz Versicherung das Forderungsmanagement weiterhin überwachen und vor allem Geschäftsbeziehungen in der Krise äußerst kritisch unterhalten.



Mühl · Christ · Partner  
Management Consulting GmbH

### 3. Wir über uns – Seminare für Existenzgründer bei der IHK Limburg

---

Schon seit Jahren veranstaltet die Industrie- und Handelskammer in Limburg Seminare für Existenzgründer. In der Regel werden die Veranstaltungen im halbjährlichen Rhythmus angeboten. Existenzgründer bekommen in sechs Modulen einen Einblick in die wichtigsten Themen und Fragestellungen rund um die Existenzgründung und können persönliche Fragen klären. Auch potenzielle Unternehmensnachfolger sind willkommen.

Die MCP Management Consulting GmbH stellt seit zwei Jahren ihr Knowhow zur Verfügung. Herr Bendel und Frau Schurig referieren zu den Themen Liquiditätsbedarf, Kapitalbedarf, Finanzierung, Umsatz- und Rentabilitätsplanung sowie Absicherung des Unternehmens und des Unternehmers.

Außerdem fungiert Herr Bendel als Wirtschaftspate. Mit diesem Modell unterstützt die IHK Existenzgründer und junge Unternehmen mit dem Wissen und der Erfahrung sogenannter „alter Hasen“. Die Paten bieten Hilfe zur Selbsthilfe an und stehen dem Existenzgründer als Sparringspartner zur Seite.

Falls Sie auch Interesse an einer solchen Rolle haben (als „Patenkind“ oder als Pate), ist Herr Jan-Oke Schöndlinger bei der IHK Limburg der richtige Ansprechpartner.

[www.ihk-limburg.de](http://www.ihk-limburg.de)

---

#### 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](mailto:info@mcPMC.de)

**Web:** [www.mcPMC.de](http://www.mcPMC.de)

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

---