



MCP

Mühl · Christ · Partner
Management Consulting GmbH



Newsletter

Mühl Christ Partner
Management Consulting

Oktober 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) Sind Ihre Geschäftspartner krisenfest?**
- 2) Management by Kontostand**
- 3) Wirtschaft old fashioned**
- 4) Wir über uns: Unser Leitbild**

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) Sind Ihre Geschäftspartner krisenfest?

In jedem Unternehmen läuft einmal etwas schief. Die Frage ist: Handelt es sich um einen Einzelfall oder um Anzeichen einer negativen Entwicklung? Gerade strategisch wichtige Kunden oder Lieferanten sollten Sie immer im Auge behalten.

Um sich über die Bonität und/oder das Zahlungsverhalten zu informieren, können Sie die Dienste einer Auskunft (zum Beispiel Creditreform) in Anspruch nehmen.

Proaktiv sollten Sie Ihren Kunden/Lieferanten die gleichen Fragen stellen wie auch Ihrem eigenen Unternehmen:

- Ist er gut positioniert?
- Ist er in einem Wachstumsbereich angesiedelt oder besteht sein Sortiment aus lauter alten Hüten?
- Wie sieht es mit der Konkurrenzsituation den Markchancen aus?

1) Sind Ihre Geschäftspartner krisenfest?

Es gibt eine typische sogenannte weiche Warnsignale, die man in diversen Bereichen erkennen kann.

MANAGEMENT	❖ Häufige Wechsel oder Kündigungen im Management, die Sie rational nicht nachvollziehen können
	❖ Unklare Zuständigkeiten, fehlende Stellvertreter-Regelungen
	❖ Konflikte in der Führungsebene
	❖ Kein betriebswirtschaftliches Knowhow im Management, evtl. nur facheinschlägige Experten in der Geschäftsführung
KOMMUNIKATION NACH AUßEN	❖ Verantwortliche sind nur schwer erreichbar (erfahrungsgemäß sind unmittelbar vor einer Insolvenz die Verantwortlichen häufig überhaupt nicht erreichbar)
	❖ Unprofessionelle Reaktionen bei schlechter Presse
	❖ Neben totaler Kommunikationsverweigerung ist auch das Gegenteil anzutreffen: Informationsoffensiven mit Jubelmeldungen, denen bei genauerem Hinsehen jegliche Basis fehlt
	❖
MITARBEITER	❖ Steigende Fluktuation
	❖ Personalabbau
	❖ Es gibt keine Loyalitätskultur im Unternehmen. Sie erfahren Tratsch und Gerüchte über Interna des Geschäftspartners von dessen Mitarbeitern.
QUALITÄT der ZUSAMMENARBEIT	❖ Vereinbarungen werden zunehmend nicht oder nur nach mehrmaligem Insistieren eingehalten.
	❖ Die Termintreue sinkt.
	❖ Der Kunde bemängelt häufiger erbrachte Leistungen oder versucht mit anderen fadenscheinigen Gründen Zahlungen hinaus zu zögern.
	❖ Lieferanten machen bei der Fakturierung häufig Fehler.
	❖ Lieferanten behandeln Reklamationen ungenügend oder unprofessionell.

1) Sind Ihre Geschäftspartner krisenfest?

Auf der Internet-Seite www.unternehmer-in-not.at können Sie einen **Online-Check** machen für sich selbst. Der Test kann völlig anonym durchgeführt werden und kostet Sie nicht mehr als 20 Minuten Ihrer Zeit.

Als Ergebnis erhalten Sie sofort und online Hinweise auf mögliche Risikofaktoren und Vorschläge zur Entschärfung potenzieller Gefahrenherde. Es geht dabei um die für Selbständige und Geschäftsführer kleiner und mittlerer Unternehmen wichtigen Themenbereiche Finanzplanung und –kontrolle, strategische Positionierung, Risikomanagement und Work-Life-Balance.

2) Management by Kontostand

Eine fundierte Planung ist das A und O einer erfolgreichen unternehmerischen Tätigkeit. Es ist selbstverständlich, dass man Fragen wie zum Beispiel

- „Wo wollen wir in fünf Jahren stehen?“
- „Wie verändern sich Markt und Kundenbedürfnisse?“
- „Wohin bewegt sich der Wettbewerb?“

beantworten kann. Soweit die Theorie.

In der mittelständischen Praxis ist es leider noch oft so, dass „Management by Kontostand“ betrieben wird. Das wird vor allem bei Bankgesprächen schwierig, wenn die Vorbereitung darauf nur in einer schnell verfassten handschriftlichen Notiz besteht. Es reicht auch keinesfalls, wenn man die Vorjahreswerte für eine Planung einfach fortschreibt. Die Planung muss durchdacht (und in den wichtigen Positionen akribisch durchdacht!) sein. Die einzelnen Planungselemente (Erfolg, Bilanz und Liquidität) müssen miteinander verzahnt sein. Auf diesem Fundament lässt sich weiter arbeiten: Es schließen sich regelmäßige Soll-Ist-Vergleiche und Forecasts an.

Fehlen diese Grundlagen, kann es sein, dass Unternehmen am Markt scheitern, obwohl die eigentliche Geschäftsidee und das Geschäftsmodell stimmen.

2) Management by Kontostand

Mit einer integrierten Unternehmensplanung, noch dazu einer, die nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Planung des BDUs (Bundesverband deutscher Unternehmensberater) erstellt wurde, lässt sich besser mit Kreditgebern verhandeln. Gründern fällt der Start leichter. Und es ist ein Instrument, das hilft ein notleidendes Unternehmen aus der Krise zu führen und den Sanierungsfortschritt zu überprüfen.

3) Wirtschaft old fashioned

Wenn **alte Wörter** immer mehr in Vergessenheit geraten, der allgemeine Gebrauch abnimmt und sie vom Aussterben bedroht sind, so spricht man irgendwann von vergessenen Wörtern oder **Archaismen**.

Diese **veralteten Wörter** gehören weiterhin zum Wortschatz, sind aber gerade der jüngeren Generation völlig unbekannt.

Auf der folgende Seite finden Sie eine kleine Auswahl von Begriffen aus einer vergangenen Welt.

3) Wirtschaft old fashioned

Adlatus	Assistent, „Rechte Hand“
antichambrieren	Lobbyarbeit verrichten, klinkenputzen
berappen	bezahlen
Budicker	Kneipenbetreiber oder Budenbetreiber
Butterberg	Der Butterberg ist ein Archaismus der 1970er und 1980er Jahre und bezeichnete die Überproduktion von Butter in Europa. Inzwischen ist der Butterberg so gut wie abgebaut und auch der Begriff verschwindet zunehmend aus den Medien.
Chemisette	Einsatz für Anzugwesten oder -jackets, ein komplettes Hemd vortäuschend
Couponschneider	jemand, der von Geldanlageerträgen lebt
Faktotum	„Mädchen für Alles“
Fräulein vom Amt	Als Anrufe noch nicht automatisch an die gewählte Nummer weitergeleitet wurden, musste man sich zunächst mit dem Amt verbinden lassen, wo eine Telefonistin den Anrufer dann zum Angerufenen weiterleitete, indem sie die entsprechenden Drähte zusammenstöpselte.
Heiermann	Das 5-Mark-Stück. Seit dem Euro in Vergessenheit geraten. Ein veraltetes Wort mit Charme.
Kontor	Eine veraltete Bezeichnung für Büro sowie die Zweigstellen von Banken.
Rohrpost	Form des schnellen und personalarmen Transports von Gegenständen in kleinen, zylindrischen Behältern mittels Druckluft in Röhren konstanten Kalibers von typisch 5 bis 20 cm.
Talmi	Unechter Schmuck. Man sagte auch: Seine Buchhaltung ist Talmi (= unsolide, zweifelhaft).
schlampampen	schlürfen, schlemmen, prassen, schwelgen (zum Beispiel bei einem Geschäftsessen)
schurigeln	schikanieren, piesacken (zum Beispiel einen Geschäftspartner)
Vatermörder	veraltetes Wort für einen Stehkragen



Mühl · Christ · Partner
Management Consulting GmbH

4. Wir über uns – Unser Leitbild

Ein Leitbild kann eine Idee sein oder ein Wunschbild. Für uns ist unser Leitbild aber viel mehr als das. Es ist unsere Richtschnur für die tägliche Beratungspraxis.

Da wir Mitglied beim BDU (Bund Deutscher Unternehmensberater e.V.) sind, sind wir gehalten, das neu verabschiedete Leitbild des BDU zu übernehmen. Das ist für uns nicht nur Empfehlung, sondern tägliche Selbstverpflichtung.

Wir haben es auf unserer Homepage veröffentlicht bzw. verlinkt:

<http://www.mcpmc.de/unternehmensberater/leitbild/>

Das Leitbild bietet Ihnen als Mandant eine verlässliche Orientierung und garantiert die Einhaltung hoher Qualitätsanforderungen.





Mühl · Christ · Partner
Management Consulting GmbH

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.
