



MCP

Mühl · Christ · Partner

Management Consulting GmbH



Newsletter

Mühl Christ Partner Management Consulting



März 2018



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) Was im Büro für den meisten Ärger sorgt**
- 2) Liquidität vor Rentabilität – nur in der Krise?**
- 3) Azubi-Mangel**
- 4) Der Fischer und das Meer**

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) Was im Büro für den meisten Ärger sorgt

Der Elektronikkonzern Sharp hat in einer Umfrage nach den häufigsten Büro-Ärgernissen gefragt. Rede und Antwort standen über 6.000 Bürokräfte in neun Ländern. Ergeben hat sich: die meisten sind sich im Büroalltag selbst der Nächste. Es dominieren ich-bezogene Verhaltensweisen, die mit der Zeit natürlich zu Missstimmungen führen können. Das sind die Top-Ten:

1) Was im Büro für den meisten Ärger sorgt

Das sind die Top-Ten:

1	Ausgedruckte Seiten werden in der Druckerablage vergessen.	84%
2	Die Temperatur von Heizung und Klimaanlage wird heimlich umgestellt.	79%
3	Das Papier wird im Drucker nicht nachgefüllt.	73%
4	Dokumente werden verschoben oder die Ordnerstruktur wird eigenmächtig verschoben.	70%
5	Passwörter und Zugangsdaten werden verschludert.	64%
6	In Meetings wird an eigenen to dos weiter gearbeitet.	61%
7	Andere fallen einem ins Wort.	58%
8	Bei gemeinschaftlich genutzten Geräten werden technische Probleme ignoriert.	54%
9	Vorlagen werden geändert oder es wird sich nicht an Vorlagen gehalten.	49%
10	Wichtige Informationen werden nicht geteilt.	46%

2) Liquidität vor Rentabilität – nur in der Krise?

Ein wichtiger kaufmännischer Grundsatz ist: „Liquidität vor Rentabilität“. Die Sicherung der Liquidität ist die vordringlichste Aufgabe des Unternehmers. Auch die Liquidität von an sich rentabel arbeitenden Unternehmen kann durch unvorhersehbare Ereignisse leiden. Forderungsausfälle in einem größeren Ausmaß sind dafür ein gutes Beispiel.

Können fällige Zahlungen nicht mehr geleistet werden, ist die beste langfristige Strategie wertlos. Das bedeutet auch, dass Unternehmen bei drohenden Zahlungsengpässen immer wieder bereit sind, weniger rentable Aufträge zu übernehmen. Man nennt das „Durchtauchen“. Das ist manchmal unumgänglich, reduziert aber den zukünftigen Aktionsradius, weil meist Reserven angegriffen werden. Wenn in der Folge die Geschäfte wieder anlaufen und lukrative Abschlüsse möglich sind, entsteht häufig erneut ein erhöhter Finanzierungsbedarf - und es kommt zu einem erneuten Liquiditätsengpass.

Viel häufiger ist es aber so, dass mangelnde Rentabilität über einen längeren Zeitraum hinweg zur Liquiditätskrise führt. Mit jedem Auftrag oder Verkauf wird wieder nur ein Loch gestopft und dabei ein neues aufgemacht. Das vielleicht noch größer ist. Diese „Loch auf – Loch zu – Strategie“ kann manchmal über einen relativ langen Zeitraum aufrechterhalten werden und die wahre Schiefelage verdecken. Allerdings: bereits kleine Störfälle (verspätete Zahlungseingänge, Verzögerungen bei der Auftragsabwicklung) bedeuten dann manchmal schon eine akute Existenzbedrohung.

Letztlich beeinflusst die Rentabilität, ob aus einer drohenden Liquiditätskrise Zahlungsunfähigkeit wird.

3) Azubi-Mangel

Im vergangenen Jahr konnte jedes dritte Unternehmen in Deutschland seine Ausbildungsplätze nicht vollständig besetzen. Am heftigsten betroffen war das Gastgewerbe.

Der DIHK (Deutscher Industrie- und Handelskammertag) hat letztes Jahr eine Umfrage zu diesem Thema gestartet. Die Frage war: Warum sind so viele Stellen nicht besetzt?

Das waren die am häufigsten genannten Gründe:

1. Wir finden keine geeigneten Bewerber.	68%
2. Wir bekommen gar keine Bewerbungen mehr.	26%
3. Der Ausbildungsplatz wurde nicht angetreten, zum Beispiel, weil doch ein Studienplatz ergattert wurde.	22%

Insgesamt hat sich die Zahl der Unternehmen, die ihre Stellen nicht besetzen konnten in den vergangenen zehn Jahren mehr als verdoppelt. So gaben im Jahr 2006 lediglich 12 Prozent der befragten Unternehmen an, dass angebotene Ausbildungsplätze frei geblieben sind.

Bundesweit sind laut ZDH (Zentralverband des Deutschen Handwerks) noch fast 19.000 Lehrstellen unbesetzt - vor allem im Elektro-, Sanitär- und Heizungs- sowie Friseurgewerbe (Stand 10.2017). Besonders schwierig sei es für Handwerksbetriebe in den ostdeutschen Bundesländern, neue Azubis zu gewinnen.

3) Azubi-Mangel

In den alten Bundesländern scheint sich ein Trend zu verfestigen, der schon in den beiden Vorjahren erkennbar gewesen sei. Der ZDH weist auf ein solides Plus bei neuen Ausbildungsverträgen hin. Es gebe wieder mehr Jugendliche, die eine berufliche Ausbildung und die Weiterbildungsmöglichkeiten im Handwerk als attraktiven Karriereweg wählten. Es habe sich ausgezahlt, dass man in den vergangenen Jahren auf die Möglichkeiten und Chancen in den mehr als 130 Ausbildungsberufen im Handwerk aufmerksam gemacht habe.

Zentrale Online-Plattform ist die Kampagnenseite www.handwerk.de. Präsent ist die Handwerkskampagne auf Facebook, YouTube, Instagram und Twitter. Alle Handwerksbetriebe können die Kampagnenmaterialien für ihre eigene Arbeit nutzen. Dazu kann man im Werbemittelportal Material herunterladen und/oder die Werbemittel der Kampagne bestellen.

Handwerk.de informiert in der Rubrik Infos für Betriebe über aktuelle Kampagnenaktionen. Hier finden sich auch in diversen Erklärfilmen Ideen für kostengünstige, effektive Eigenwerbung.

Quelle: statista.de / zdh.de / handwerk.de/infosfuerbetriebe

4) Der Fischer und das Meer

Einmal kam ein reicher Mann aus einer großen Stadt in ein abgelegenes und armseliges Fischerdorf. In dem Fischerdorf sah er am Strand eine Fischerhütte, vor der ein alter Mann saß, der Pfeife rauchte und aufs Meer schaute.

Der reiche Mann ging auf ihn zu und setzte sich neben ihn. "Warum sitzt du hier und schaust aufs Meer? Warum fährst du nicht mit deinem Boot raus und fängst Fische"? fragte er.

"Ich war heute schon draußen. Für heute habe ich genug Fische gefangengefangen" sagte der Alte und schaute aufs Meer. Der reiche Mann überlegte kurz und sagte dann: "Aber wenn du heute nochmal rausfahren würdest, könntest du morgen dann zu Hause bleiben! Überleg mal, und wenn du morgen wieder zweimal rausfahren würdest, könntest du deine Fische sogar verkaufen! Und von dem Geld könntest du dir ein größeres Boot kaufen, mit dem du noch mehr Fische fangen könntest, mit dem Geld davon könntest du irgendwann Leute anstellen, die für dich fischen und du müsstest nie mehr in deinem Leben rausfahren!".



4) Der Fischer und das Meer

Der Fischer überlegte lange und rauchte seine Pfeife, dann fragte er: "Und was würde ich dann tun, wenn ich nie mehr rausfahren müsste?,"

"Du könntest den ganzen Tag hier am Strand sitzen und das tun was du willst" sagte der reiche Mann. Da nahm der Fischer die Pfeife aus dem Mund und schaute ihn verwundert an. "Aber das tue ich doch schon..."

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.
