



Mühl · Christ · Partner
Management Consulting GmbH



Newsletter

Mühl Christ Partner

Management Consulting

Februar 2016



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) Sieben Hebel für einen neuen Weg
- 2) Krisencheck als Schnelldiagnose
- 3) Creditreform - Forderungsausfallrechner
- 4) Wir über uns – Bündnis für Familie

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) Sieben Hebel für einen neuen Weg

Ihr Weg zu neuen Ideen

Innovative Ideen entstehen nicht immer spontan und zufällig. Manchmal muss man systematisch nachhelfen um zu neuen Perspektiven zu gelangen. Mit diesen sieben Ansätzen kommen Sie sicher zu neuer Kreativität und Inspiration:

1. Ausreißer-Werte beachten

Konzentrieren Sie sich nicht nur auf Durchschnittszahlen, sondern auch auf die Abweichung von der Norm und finden Sie Gründe für ungewöhnlich positive oder negative Werte.

2. Den Blick für das Gesamtbild haben

Beobachten Sie aktuelle Trends und Entwicklungen und fügen diese zu einer gemeinsamen neuen Idee zusammen.

3. Aus Problemen Chancen machen

Worüber ärgern sich Ihre Kunden womöglich? Ziehen Sie einen Nutzen aus dem Wissen um diese Ärgernisse und schaffen Sie Veränderung.

1. Sieben Hebel für einen neuen Weg

4. Weg vom Altbewährten

Hinterfragen Sie Traditionen und lösen Sie sich aus Ihrer Routine.

5. Offenheit für System-Abweichler

Nehmen Sie die Visionen Einzelner ernst. So können Sie Trends setzen statt dem Mainstream hinterherzulaufen.

6. Perspektive wechseln

Behalten Sie nicht nur Ihre direkte Kundschaft im Blick, sondern auch andere Stakeholder. Durch gezielte Gespräche eröffnen sich vielleicht völlig neue Welten.

7. Ideen aus anderen Bereichen übernehmen

Nutzen Sie bereits Vorhandenes aus anderen Branchen, um Ihre eigenen Probleme zu lösen.

Quelle: Harvard Business Manager 2015

2. Krisencheck als Schnelldiagnose

Krisen im Mittelstand sind vielfältig und werden gerade in ihren ersten Symptomen oft nicht ernst genommen. Oder die Symptome werden übersehen. Unternehmen, die Gefährdungen frühzeitig erkennen und direkt agieren, haben die besten Chancen, eine Krise zu bewältigen oder schon im Vorfeld zu vermeiden.

Die Fachgruppe Sanierung im Verband „Die KMU-Berater – Bundesverband unabhängiger Berater e.V.“ hat deshalb einen „Krisencheck“ entwickelt, mit dem Unternehmen eine Schnelldiagnose ihrer aktuellen Lage vornehmen können. Der Check steht im Internet auf www.kmu-berater-sanierung.de/krisencheck.html zur freien Verfügung.

Wer die 17 Fragen beantwortet, erhält eine passgenaue Aussage zur aktuellen Situation mit einem klaren Hinweis auf erkennbare Krisensymptome. Das Ergebnis ihrer Krisenchecks kann Grundlage für weitere Aktivitäten sein. Es ist sinnvoll, den Krisencheck einmal im Jahr zu machen und die Einschätzung der Situation des Unternehmens mit der des Vorjahrs zu vergleichen. So lassen sich frühzeitig Veränderungen erkennen und Handlungsoptionen zur Verbesserung der Situation ableiten.

Die MCP Consulting GmbH ist Ihnen bei der Auswertung des Ergebnisses gerne behilflich.

3. Creditreform - Forderungsausfallrechner

Die Creditreform Limburg (www.creditreform-limburg.de/info-center/online-rechner.html) hat einen kostenlosen Forderungsausfallrechner im Angebot. Man kann hier nachrechnen, mit wie viel Mehrumsatz man einen Forderungsausfall kompensieren müsste.

Das sieht beispielsweise so aus:

Jahresumsatz:	5.000.000 €
und einer Netto Rendite von:	3,00%
beträgt der Gewinn:	150.000 €
bei einem Forderungsausfall von:	1,00%
beträgt der Gewinn nur noch:	100.000 €
Erforderlicher Mehrumsatz zur Kompensation:	1.666.667 €
Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von:	33,00%

Außerdem gibt es noch einen online-Rechner für Verjährungsfristen und Gerichtskosten. Die Ergebnisse eignen sich ganz gut für eine Vorab-Orientierung. Zu beachten ist, dass nur die wichtigsten Regelungen berücksichtigt worden sind und kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben wird. Die Angaben sind unverbindlich und ohne Gewähr.

Quelle: www.creditreform-limburg.de

4. Wir über uns – Bündnis für Familie

Im November 2015 fand eine Informationsveranstaltung des Lokalen Bündnisses für Familie des Landkreises, dem auch wir und die MCP Steuerberatungsgesellschaft mbB angehören, in den Räumen der IHK Limburg statt. Verschiedene Teilnehmer, u.a. auch Herr Bendel, referierten zum Thema individuelle Beschäftigungsmodelle und stellten ihre Modelle aus der Praxis vor.

Die Ergebnisse kann man wie folgt zusammenfassen:

- Arbeitszeitmodelle müssen zielgruppenspezifisch, bedarfsorientiert und dynamisch sein.
- Flexible Arbeitszeitmodelle erhöhen die Mitarbeiterbindung.
- Neue Arbeitszeitmodelle sind nötig, um Fachkräfte zu halten.
- Familienfreundlichkeit geht Männer und Frauen gleichermaßen an.
- Flexible Arbeitszeitmodelle richten sich nicht nur auf die Betreuung von Kindern. Auch die Versorgung und Pflege älterer Angehöriger muss berücksichtigt werden.
- Im Dienstleistungsbereich sind Arbeitsplätze im Homeoffice möglich. Kommunikation und Weiterbildungsmöglichkeiten dürfen aber nicht beeinträchtigt werden.

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.
