

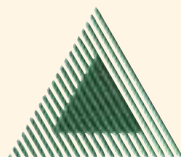
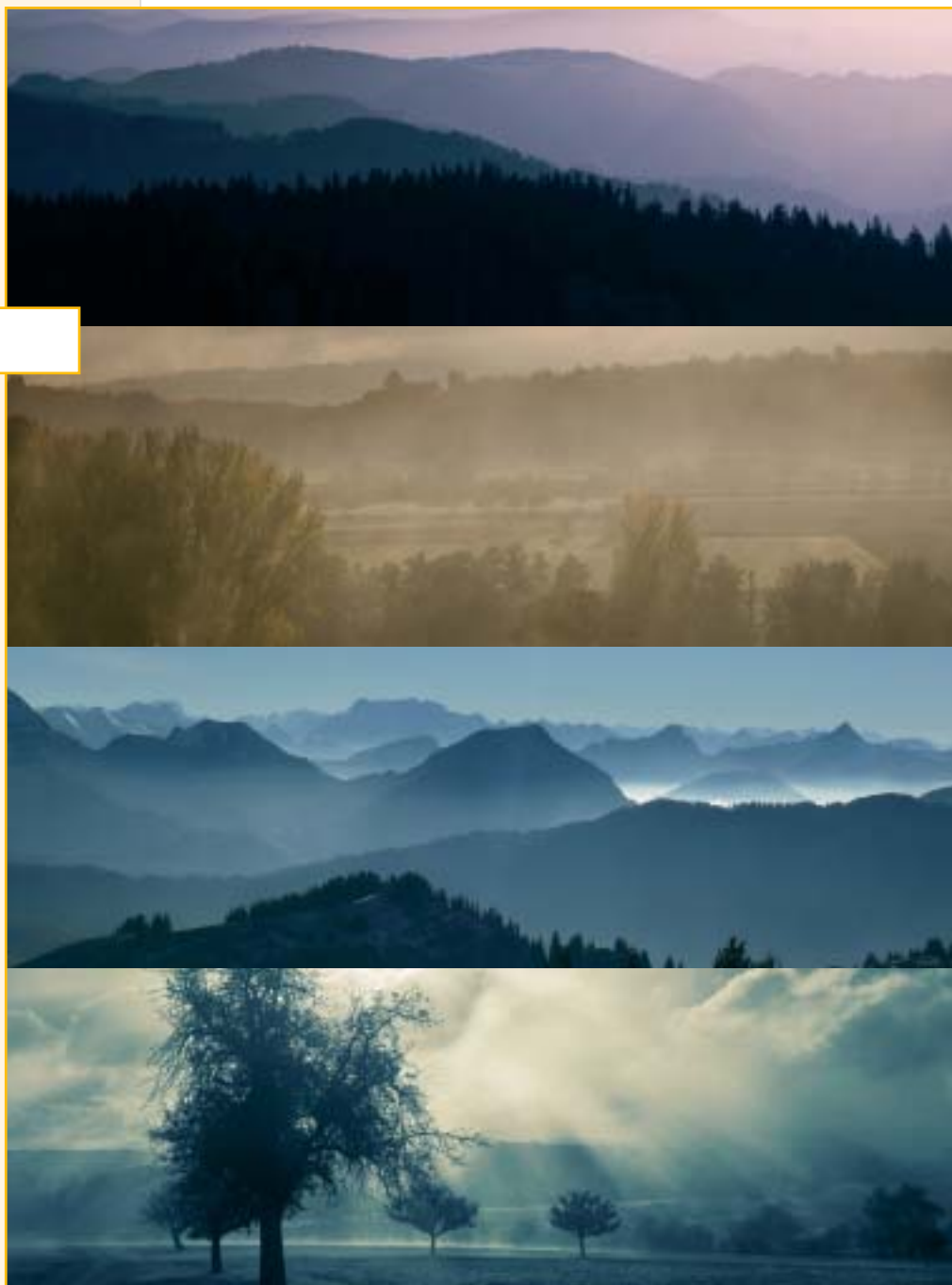
Ausgabe 4 - 2007

GHPublic

GEMEINSAM FÜR IHRE ZUKUNFT

Inhalt

- Weihnachten im September
- GHP Praxis: Leser fragen - GHPublic antwortet
- Private Equity Investments: Einsteigen? - Oder nicht?
- Berater der obersten Liga
- Starkoch Dirk Brendel „Unter Volldampf“
- Niederrheinischer Querdenker
- Kabinett beschließt Jahressteuergesetz 2008
- Luftballonwettbewerb zum GHP - Familientag 2007 - Die Gewinner sind gefunden
- „Es kommt darauf an, die Seele mit dem Körper und den Körper mit der Seele zu heilen.“
- Die Harmonie der Gegensätze
- GHP - Fachliche Kurznachrichten
- GHP - Kurios





Haben Sie schon mal versucht einem Dreijährigen im September zu erklären, dass es nur im Supermarkt weihnachtlich aussieht? Ansonsten aber noch ziemlich viele Tage ins Land gehen müssen, bevor das Christkind an der Tür klingelt? Zwar mag man auch als Erwachsener bei herbstlichen Temperaturen noch nicht an Weihnachten denken, aber die Supermärkte haben da einen etwas anderen Jahresablauf für uns im Plan. Alle Jahre wieder dürfen wir im September mit den Dominosteinen beginnen, im Oktober mit den Lebkuchen fortfahren und mit dem Besuch der Weihnachtsmärkte im November abschließen.

Der November ist noch nicht die Zeit der Vorfreude. Sondern die Zeit der nachdenklich stimmenden Dunkelheit. Die Zeit der Stürme und der tanzenden Blätter. Die Zeit der nasskalten und trüben Tage, die man lieber zu Hause mit einer heißen Tasse Tee verbringt.

Vielleicht müssen wir auch wieder ein Stück weit das „Warten“ lernen, das Warten auf die Höhepunkte

des Jahres. Ohne diesen Höhepunkten ihre Zeit und ihre Zeiten im Jahresverlauf zu stehlen und schon wieder auf den nächsten zu schauen.

Denn nach einem November freuen wir uns umso mehr über eine schöne Adventszeit, die von Kerzenschein hell erleuchtet wird. In der wir vor allem unseren Jüngsten von Weihnachten berichten können und von der vorweihnachtlichen „Wartezeit“. Ohne in Erklärungsnot zu kommen.

Mit der letzten Ausgabe in unserem Jubiläumsjahr kommen Sie auch nicht in Erklärungsnot, denn wir haben wieder eine Vielzahl interessanter und wichtiger Themen für Sie zusammengestellt: unter anderem informieren wir Sie über die geplanten Änderungen im Jahressteuergesetz 2008.

Im Titelbericht geben Ihnen Rolf Wägli und Peter Letter von der New Value AG einen Einblick in den Themenbereich des Privaten Aktienkapitals – neudeutsch „Private Equity“ genannt.

In zwei ganz andere Lebensbereiche lassen uns Uta Thieme und Edgar K. Geffroy einsehen. Uta Thieme ist Hals-Nasen-Ohren Ärztin in Duisburg. Seit März 2007 praktiziert sie in neuen und erweiterten Praxisräumen, in denen sie auch Therapien aus dem Bereich der biologischen Medizin anbietet.

In seinem aktuellen Bestseller erklärt Ihnen der bekannte Business-Experte und Vordenker Edgar K. Geffroy wie Sie „schneller als Ihre Kunden“ werden. Dies schafft er wie immer mit provozierenden Thesen und konkreten Beispielen aus der Praxis.

Abschließend möchten wir uns bei allen Lesern für das zurückliegende Jahr bedanken und freuen uns auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit im neuen Jahr.

Ihr

Bernd Nowack & Marc Tübben

Betriebsprüfung: Künstlersozialabgabe wird ab 2008 flächendeckend geprüft

Ihre Frage:

In der letzten Woche erhielt ich Post von der Deutschen Rentenversicherung, die mich aufforderte, Angaben zu Leistungen an Künstler zu machen. Rückwirkend bis 2002. Welche Zahlungen unterliegen der Künstlersozialabgabe und wie muss ich jetzt vorgehen?

Unsere Antwort:

Seit Mitte 2007 prüfen die 3600 Prüfer der Deutschen Rentenversicherung nach und nach flächendeckend alle Unternehmen in Deutschland nach den Bestimmungen des Künstlersozialversicherungsgesetzes (KSVG). Unternehmen, die Aufträge in diesem Bereich vergeben, werden zur Meldung der nach dem KSVG abgabepflichtigen Entgelte im Verjährungszeitraum (2002 bis 2006) aufgefordert.

Die Künstlersozialabgabe muss von Unternehmen gezahlt werden, die zum Beispiel Leistungen von

Werbeagenturen oder Leistungen von Referenten für Schulungen in Auftrag geben. Sie erhalten einen vierseitigen Erhebungsbogen, dessen Auswertung dazu führen kann, dass Sie nicht nur zukünftig, sondern auch rückwirkend für die letzten 5 Jahre Künstlersozialabgaben zahlen müssen. Sollte der Fragebogen bzw. die Betriebsprüfung nach dem KSVG nicht ernst genug genommen werden, hat der Gesetzgeber den Bußgeldrahmen von derzeit 5.000 Euro auf 25.000 bzw. 50.000 Euro erhöht.

Der Künstlersozialabgabesatz liegt für das Jahr 2007 bei 5,1%. Für 2008 wurde er auf 4,9% festgesetzt.

Ab Anfang 2008 werden die Betriebsprüfer der Deutschen Rentenversicherung alle Fälle vor Ort im Rahmen der turnusmäßigen Betriebsprüfungen mit prüfen.

Damit wird erreicht, dass jedes potentiell abgabepflichtige Unternehmen erfasst, zur Zahlung der Künstlersozialabgabe herangezogen und regelmäßig geprüft wird.

GHP - Tipp:

Nicht alles, was die Künstlersozialkasse als beitragspflichtige Leistungen ausgibt, müssen Sie hinnehmen. Insbesondere bei Leistungen von Werbeagenturen und Leistungen für Referenten bzw. Schulungen stehen noch zahlreiche Verfahren aus.

Einige Beispiele für beitragspflichtige Leistungen nach dem Künstlersozialversicherungsgesetz:

- In den Bereichen Graphik, Design, Layout gehören zu den gestalterischen Tätigkeiten auch die damit zusammenhängende Akquisition, die Produktberatung, Beratung/Erarbeitung einer Werbestrategie, die Kommunikations- und Vertriebsberatung sowie die Finanzplanung und die Realisation.
- Im Bereich der Publizistik gehören zur Herstellung eines Beitrages für die elektronischen oder Printmedien auch die Akquisition, die Recherche, die Realisation, die Produktion und die Nachbereitung.
- Darunter fallen auch: Referenten zu Fachthemen, Referenten für Betriebsveranstaltungen, Referenten für innerbetriebliche Weiterbildungsmaßnahmen.
- Künstler, die im Rahmen einer Betriebsveranstaltung engagiert werden.

Wichtig: Stellen Sie sich darauf ein, dass alle künstlersozialabgabepflichtigen Leistungen ab 2008 systematisch im Rahmen der Überprüfung der Beiträge zur Kranken-, Pflege-, Renten- oder Arbeitslosenversicherung mitgeprüft werden. Auch rückwirkend für die letzten 5 Jahre.



Private Equity Investments: Einsteigen? – Oder nicht?

Rolf Wägli, Peter Letter



Wer sich direkt an einem nicht-quotierten Unternehmen beteiligen will, muss nicht nur das Unternehmen, sondern auch sich selber prüfen. Und sich im Klaren sein, dass eine Beteiligung nach Know-how verlangt und auch Arbeit bedeuten kann, sofern man ein aktiver Investor sein will.

Selten wird der Ausdruck „Private Equity“ ins Deutsche übersetzt. Private Equity heißt nichts anderes als „Privates Aktienkapital“. Hier handelt es sich zwar um eine der ältesten Anlageformen schlechthin, und doch muss sie gleichzeitig zu den am schwersten zugänglichen gezählt werden. Denn von Private Equity spricht man, wenn die (Aktien)Anteile eines Unternehmens nicht an der Börse quotiert sind.

Für den privaten Investor ist es deshalb beinahe unmöglich, sich eine Übersicht über das breite Anlagenangebot zu verschaffen. So beschränken sich denn im Regelfall solche Direktinvestitionen in

Unternehmen auf den Freundes- und Bekanntenkreis. Dies hat auch zur Folge, dass nichtquotierte Unternehmen ihrerseits bei Finanzierungsbedarf nicht auf einen breiten, transparenten Markt stoßen.

Diese Situation wurde in den vergangenen Jahren von unzähligen Finanzhäusern erkannt. Es entstanden Anlagegefäße, welche sich ausschließlich auf die Anlage der Private Equity spezialisierten und ihre professionellen Dienstleistungen dem individuellen Anleger anbieten. Dem Anleger stehen

heute eine Vielzahl von Anlagevehikeln zur Verfügung. Die für ihn richtige Auswahl wird ihm allerdings nicht leicht gemacht. Das Angebot erstreckt sich vom Anlagefond über sogenannte Fund of Funds bis hin zu börsenquotierten oder nichtquotierten Investment- oder Beteiligungsgesellschaften und sogenannte Limited Partnerships. Bei den letzteren handelt es sich um eine zeitlich begrenzte Zweckgemeinschaft. Nach Ablauf der festgelegten Zeit werden diese aufgelöst, und der Investor erhält sein Geld zusammen mit einem erarbeiteten Profit zurück. Dieser Profit hängt selbstverständlich vom Geschick der mit der Verwaltung betrauten Personen ab.

Der private Anleger stellt sich Fragen

Alle diese professionellen Anlagegefäße buhlen heute um die Gunst der Anleger. Dieser wiederum muss sich die Frage stellen: welches Produkt entspricht meinen eigenen Bedürfnissen? Nur wenn der Anleger seine eigenen An-



■ Peter Letter



■ Rolf Wägli

lageziele genau umschreiben kann, erhält er die für ihn korrekte Antwort.

Wichtige Fragen dabei sind:

- Was bedeutet mir Sicherheit, was Rendite?
- Wie lange kann ich maximal auf die Rückführung der eingesetzten Mittel warten?
- Vertraue ich dem Vermögensverwalter blind oder lege ich großen Wert auf Transparenz?
- Was will ich mit der Anlage erreichen?
- Will ich wissen, wie und wo mein Geld investiert ist, welche Produkte und Dienstleistungen damit geschaffen werden?
- Mit welchen Kosten habe ich zu rechnen? Sind die Kosten transparent ersichtlich?
- Vertraue ich den „verlockenden“ Renditezahlen vergangener Anlageperioden, oder lasse ich mich über die Entwicklung der Anlagen zeitnah informieren?

Aktive Investoren begleiten ein Unternehmen

Für passive Investoren hört der Anlageprozess mit der eigentlichen Beteiligungsübernahme auf. Für aktive Private-Equity-Finanzierer hingegen beginnt die eminent wichtige Begleitung durch erfahrene Unternehmer, insbesondere für Unternehmen im Entwicklungsstadium zwischen Gründung und Expansionsphase. Der aktive Investor begleitet „sein“ Unternehmen und unterstützt es in genau den Bereichen, in denen man, ge-



meinsam mit den Unternehmensinhabern, Kompetenzlücken erkannt hat. Oft nimmt der aktive Investor Einsitz in den Verwaltungsrat des Unternehmens und wird dadurch Teil der eigentlichen Unternehmensleitung. Er kann damit direkten Einfluss nehmen und Gewähr leisten dafür, dass diejenigen Werte und Zielsetzungen, die für eine Investition ausschlaggebend waren, und auch in Zukunft erhalten bzw. angestrebt werden.

Arbeitsintensiv – aber mit höherer Rendite

Private-Equity-Investitionen gehören verglichen mit Investitionen in börsennotierte größere Unternehmen, sicherlich zu den arbeitsintensiven Kapitalanlagen. Die Informationsbeschaffung ist in den meisten Fällen ungleich schwieriger als bei Großunternehmen. Aufgrund des sehr direkten und persönlichen Zugangs zu den Entscheidungsträgern in den Unternehmen sind die einmal erarbeiteten Informationen im Allgemeinen aber sehr zuverlässig. Dies oft im Gegensatz zu denjenigen von Groß- und Großunternehmen, wie negative Unternehmensge-

schichten zum Beispiel von Worldcom in den Vereinigten Staaten gezeigt haben.

Private-Equity-Investitionen sind aber nicht nur arbeitsintensive Kapitalanlagen. Erwiesenermaßen ist ihr Renditepotential höher als dasjenige von sogenannten Blue-chips-Anlagen.

Nebst diesem direkten Vorteil für den Anleger ist bei Private-Equity-Anlagen in jungen Wachstumsunternehmen unterschiedlichster Branchen auch der volkswirtschaftliche Nutzen nur schon in Form der Schaffung von hochqualifizierten Arbeitsplätzen offensichtlich.

Kontakt

New Value AG
Rolf Wägli, Peter Letter
Bodmerstrasse 9
CH - 8027 Zürich

Telefon 0041-43-344 38 38
Telefax 0041-43-344 38 39
E-Mail info@newvalue.ch
Internet www.newvalue.ch

Berater der obersten Liga

16.10.2007/Lokales/ WAZ/NRZ

Ingo Blazejewski

Warum für Günter Grüter kein anderer Beruf in Frage kam, erklärt er gerne mit einer Anekdote. Schon als 13-Jähriger habe er den Steuerberater bewundert, der zu seinen Eltern kam, die Unterlagen abholte, nach einer Viertelstunde wieder ging und dafür stolze 50 Mark kassierte. Hervorragende Verdienstmöglichkeiten, dachte sich der Junior und gründete 1982 als Senior mit Partner Bernd Hamich die Kanzlei an der Beethovenstraße. Inzwischen sind es vier weitere Standorte und 70 Mitarbeiter. Dass die Beiden in der obersten Liga der Branche mitspielen, bestätigten ihnen jüngst die Fachverlage.

Das Europäische Institut für Steuerrecht hat für das Magazin „Focus-Money“ deutsche Steuerberater auf den Prüfstand gestellt. Grüter und Hamich hätten den Test mit einer „Traumnote im Prädikatsbereich“ bestanden, attestierten die Initiatoren jetzt bei der Urkundenübergabe und nannten die Rheinhauser Kanzlei einen „herausragenden Vertreter“ ihrer Zunft. Genaue Zahlen oder gar ein Ranking gibt es allerdings nicht, auf Drängeln der Kam-

mer bewahrt die Branche Diskretion. Die 140 Besten sind veröffentlicht worden, Grüter und Hamich gehört zum Drittel der „großen“ Kanzleien, die sich allesamt das Logo „Top-Steuerberater“ an die Eingangstür heften dürfen.

Viel Beachtung würde es dort aber wohl nicht finden: Wer das Gebäude vis a vis der Rheinhausenhalle nicht kennt, der wird sich dahin auch nicht verlaufen oder überhaupt den Eingang hinter den Hekken entdecken. Abgesehen davon, dass die rund 80 000 Steuerberater in Deutschland ohnehin nicht auf Laufkundschaft zielen, betont Grüter die Standorttreue und hält nichts von modernen Glasbüros und prominenten Adressen. „Hier sind wir ein Großer, was sollen wir uns in Köln oder Düsseldorf mit den ganzen anderen tummeln?“ Denn was Kunden eher zu schätzen wissen - neben schnellen Reaktionszeiten und persönlichem, vertrauensvollem Kontakt - das sei die Erreichbarkeit. Rheinhausen liege zentral, sei per Autobahn gut zu erreichen, man könne vor der Tür parken.

Grüter und Hamich, die im März ihr Firmenjubiläum pompös in der MSV-Arena feierten, aber jedes Jahr

auch stillschweigend zahlreiche Kinder- und Jugendprojekte unterstützen, haben sich unter anderem auf die Altersvorsorge spezialisiert. Für rund 800 Firmen führen sie bereits so genannte Zeitwertkonten. Was die Kanzlei quasi als Treuhänder für Unternehmen verwaltet und wo Arbeitnehmer Arbeitszeit und -entgelt einzahlen und flexibel abrufen können, nennt Grüter ein „geniales System“ und sieht dies als „das zukünftig größte Vehikel der Altersvorsorge“.

Noch seien die Modelle Rürup und Riester in aller Munde, bald werde sich das ändern. Mit ihrem Know-how und der eigenen Software sei man dem Massenmarkt noch rund zwei Jahre voraus, sagt Grüter.

Auch wenn heute der Klein- und Mittelstand sowie Konzerntöchter zur Zielgruppe gehören, zählt die Kanzlei aus den Anfangsjahren noch rund 700 Fälle. Mitunter sind aus kleinen Fällen über die Jahre große geworden, berichten die Kanzleichefs. „Der Azubi von damals, für den wir den Lohnsteuerjahresausgleich gemacht haben, ist heute Geschäftsführer eines großen Unternehmens, das daher ebenfalls zu unseren Kunden zählt.“



Vor 25 Jahren als Berater-Duo in Rheinhausen angefangen: Bernd Hamich (links) und Günter Grüter (rechts) - (Fotos: Herold)

Übergabe der Urkunde für die TOP-Steuerberater: Bernd Hamich, Sascha König, Chefredakteur Steuerberater Magazin, Günter Grüter (v.l.n.r.)

Starkoch Dirk Brendel „Unter Volldampf“



■ Dirk Brendel (rechts außen) und seine 5 Hobbyköche

Mit seinem Erfolgsrezept „verfeinerte regionale Küche mit mediterranen Einfluss“ schaffte es Dirk Brendel mit seinem Gasthof unter die 250 besten Restaurants Deutschlands. Diesen Herbst konnte man in Dirk Brendels Küche sogar das Fernsehen bewundern. Oder das Fernsehen bewunderte Brendels Kochkünste. Der Fernsehsender VOX nahm in Duisburg Friemersheim eine Staffel der neuen Kochsendung „Unter Volldampf“ auf und damit Dirk Brendels Küche in Beschlag.

Fünf Hobbyköche und ein Profi kochten sich eine Woche lang jeden Tag acht Stunden durch die

Küche für am Ende 22 Minuten Sendezeit. Das ist purer Stress. Besonders für Brendel, der hier ja sonst den Chefkochlöffel schwingt. Nach all dem Stress zwischen Kochtopf und Kamera kam zum Schluss der Genuss nicht zu kurz: Dirk Brendel lud jeden Tag 20 Stammgäste ein, die die Ergebnisse des kulinarischen Breitensports bewerteten.

Was die Genießer sagten? Sie können es auf VOX bei „Unter Volldampf“ vom 3. bis zum 7. Dezember jeweils um 19:50 Uhr verfolgen. Während der fünf Folgen tauschen die Hobbyköche die Rollen. Wer am Montag das Hauptgericht zubereitete, musste sich an den anderen Tagen einen Zwischengang ausdenken oder das Dessert zubereiten. So kochte jeder Kandidat ein viergängiges Menü und schlüpfte zusätzlich einmal in die Rolle des Oberkellners.

Kontakt

Restaurant - Gasthof Brendel

Dirk Brendel

Kaiserstrasse 81

47229 Duisburg Friemersheim

Telefon 02065-47016

Internet www.gasthof-brendel.de

E-Mail info@gasthof-brendel.de



■ ...es ist angerichtet

Fotos: VOX/Bernd Maurer

Ein kleiner Appetitanreger:
Gegrillte Jakobsmuscheln an Erbsenpüree und Minz Vinaigrette (für 10 Personen)

■ **Zutaten:**

30 Jakobsmuscheln plus Reserve
(pro Person 3)

■ **Für das Erbsenpüree:**

50 g Butter

eine gehackte Zwiebel

1 kleiner geschnittener Eisbergsalat

2 Minzblätter

250g Erbsen (frisch oder gefroren)

½ Teelöffel Zucker

125 bis 150ml trockenen Weißwein

150 ml Crème Double

1 Teelöffel Zitronensaft

Salz und frisch gemahlene Pfeffer

■ **Für das Minz Vinaigrette:**

Blätter von 3 Minze-Zweigen

(fein gehackt)

1 Teelöffel Zucker

50 ml kochenden Weißweinessig

150 bis 200 ml Sonnenblumenöl

Salz und frisch gemahlener Pfeffer

■ **Zubereitung:**

Für das Erbsenpüree, 25 g Butter in einer Kasserolle erhitzen und darin die gehackten Zwiebeln glasig braten. Den Salat, Minze, Erbsen, Zucker, Salz, Pfeffer und Weißwein hinzufügen. Das ganze bei leichter Hitze für 30 Min. garen bis die Erbsen zart sind. Weiter köcheln bis die Flüssigkeit vollständig verdampft ist und dann die Crème Double hinzufügen und nochmals bei leichter Hitze reduzieren. Alles zusammen mit 25 g Butter und dem Zitronensaft pürieren.

Für die Minz Vinaigrette: Die fein gehackte Minze in eine Schüssel füllen, den Zucker und eine Prise Salz hinzugeben und anschließend mit dem kochendem Essig auffüllen. Alles für einige Minuten durchziehen lassen, mit dem Öl verquirlen und mit Salz und Pfeffer abschmecken.

Die Jakobsmuscheln kurz von beiden Seiten anbraten und mit dem Erbsenpüree und der Minz Vinaigrette auf einem Teller anrichten.

Guten Appetit!

Niederrheinischer Querdenker

Roswitha Bürger, Niederrhein Edition

Diesen Mann finden Sie im Altersheim! Täglich, wenn er nicht gerade um die Welt jettet, um in großen Sälen und repräsentativen Konferenzräumen kluge Ratschläge aus der Welt von Marketing und Vertrieb zum Besten zu geben.

Der Mann heißt: Edgar K. Geffroy, ist ein waschechter Duisburger Junge und hat bei Klöckner in Duisburg im Wirtschaftswunder-Boom das Verkaufen von Stahl gelernt. Er ist einer dieser Niederrheiner, den man eher selten zu Gesicht bekommt, weil er aus Zeitmangel und durch sein berufliches Engagement in einer Welt abseits niederrheinischer Brauchtumpflege lebt. Vierzehn Bücher hat er bis heute geschrieben, darunter einige Bestseller, die so spektakulär waren, dass er ganze Wirtschaftszweige damit wachgerüttelt hat. So ein Energiebündel wollen wir Ihnen heute vorstellen.

Zunächst wollen wir die Frage entzählen, was in aller Welt ein solch vitaler Niederrheiner im „Altersheim“ zu suchen hat. Ganz einfach: Er hat in diesem wunder-



■ Der Querdenker im Eingang von Deutschlands kreativstem „Altersheim“.

schönen Altbau eine komplette Etage gepachtet, um dort die Geffroy-Business-Akademie und einige zusätzliche Geschäftszweige zu platzieren. Es war als Altersheim in die Jahre gekommen und – da unter Denkmalschutz stehend – dringend auf eine neue Nutzung angewiesen. Alt belassen, entstanden hier außergewöhnliche und repräsentative Büros in einer eigenwilligen Mischung der Stilelemente. Und der Schriftzug „Heimatfreude“ ziert immer noch den Fries über der mächtigen Eingangstür. Dieses Rätsel ist also gelöst.

Einer von uns

Edgar Geffroy, 53 Jahre, verheiratet, 2 Kinder, ist niederrheinisches Urgestein. Aufgewachsen in Duisburg – damals als sogenannte „Stadt Montan“ von Stahlwerken und Kohle dominiert - ist ihm die Begabung des Verkaufens in Kombination mit rhetorischen Qualitäten in die Wiege gelegt worden. Genau diese Mischung hat er über die Jahrzehnte hinweg immer weiter verfeinert. Verkaufen ist die Hohe Kunst in der Marktwirtschaft. Geben Sie diesem Mann eine Bühne und ein Mikrofon. Dann kann er – mit ansteigender Dynamik und ohne Punkt und Komma – ganze Scharen an Vertriebsleuten, Unternehmern, Ärzten oder Apothekern auf Themen des Verkaufens und der Kundenpflege einschwören.

Eine Stunde, zwei Stunden – Geffroy hat ein großes Repertoire an Schlauheiten anzubieten, abgeleitet aus der eigenen unternehmerischen Praxis und zum Nutzen



■ Edgar K. Geffroy

seiner Zuhörer aufbereitet. Was seine Vorträge so sympathisch macht, ist sein niederrheinisches Naturell. Der Profi parliert „aus dem Bauch heraus, unverfälscht, geradeaus und ohne Wenn und Aber. Jeder Satz ist DIE Botschaft, wie man im Geschäftsleben durch konsequente Kundenorientierung erfolgreich werden kann. Dabei sind solche Leute wie Geffroy nicht nur für Spezialisten aus dem Vertriebsbereich ein informeller Segen. Auch der „Max Mustermann“ darf sich glücklich schätzen, dass der umtriebige Geffroy Handel und Wirtschaft aufmischt. Denn freundliche Geschäftsleute – sprich Kundenorientierung - machen schließlich jedem Verbraucher das Leben einfacher. So ist Geffroy ein Katalysator zwischen Endverbrauchern und der Wirtschaft. Er sagt der Wirtschaft, was Kunden sich wünschen und leitet sie an, diese Kundenwünsche mit entsprechenden Produkten und Service-Leistungen zu bedienen.

Vor vielen Jahren hat er dazu mit einem seiner ersten Bücher einen Bestseller platziert und die Wirtschaftswelt so richtig aufgemischt: „Das einzige was stört ist der Kun-

de“ – das war „der Knaller“, der signifikant dazu beigetragen hat, aus der Servicewüste Deutschland eine Nation zu machen, in der Kundenwünsche mehr und mehr ernst genommen werden. (Eigentlich müssten wir Verbraucher ihn dafür zum Bundesverdienstkreuz vorschlagen...)

Angekommen in der Hall of Fame

Der Dampfplauderer, Motivator, Vertriebsprofi und vor allem Niederrheiner, über den man selbst manch spannende Story schreiben könnte, hat ganz aktuell für „seinen Ruhm“ einiges Neues vorzuweisen.

Zunächst einmal hat ihn die GSA – German-Speaker-Association – das ist eine Art Elitärclub der Vortragsredner – im September 2007 in die „Hall of Fame“ aufgenommen. Damit würdigte die renommierteste Organisation ihrer Zunft die Qualifikation und die Verdienste von Edgar Geffroy, der immerhin bisher vor fast einer halben Millionen Menschen mit seinen Vorträgen zur Kundenorientierung präsent war.



■ In der Hall of Fame der German Speakers Association angekommen.

Exnovation statt Innovation: Schneller als der Kunde

Sachbuchautoren wie Geffroy haben einen unschlagbaren Vorteil: Sie beobachten die Marktentwicklungen über Jahre und Jahrzehnte und können so die Veränderungen, die sich ergeben, stets erfassen und für die Allgemeinheit nützlich zu Papier bringen. Damit liefern solche Menschen der Wirtschaft aktuelle Gebrauchsanleitungen, wie man sich als deutsches, ja europäisches Unternehmen im Umbruch der Globalisierung aufstellt. Eine der neuesten Erkenntnisse von Geffroy ist, dass neue Ideen nicht überwiegend im Unternehmen entstehen, sondern von außen – sprich vom Kunden – an das Unternehmen herangetragen werden.



■ Druckfrisch auf dem Markt. Der neue Geffroy-Bestseller mit Dutzenden Beispielen, wie das Wirtschaftsleben hinter den Kulissen funktioniert.

Er appelliert dazu, konsequent die Kundenbedürfnisse zu erforschen und das, was an Kundenbedürfnissen latent vorhanden ist zu erkennen und zu bedienen. Werden solche Bedürfnisse erkannt, entstehen Produkte und Dienstleistungen, für die ein Markt vorhanden ist. Und da die Ideen eben nicht im Unternehmen entstehen, sondern draußen am Markt ausfindig gemacht werden müssen, erfand Geffroy das Wortspiel „Ex“novation statt „In“novation. Auf 247 Seiten präsentiert der Schnelldenker die über Jahre recherchierten Verän-

derungen jetzt in seinem neuen Buch unter dem Titel: „Schneller als der Kunde“. Der renommierte Econ-Verlag bietet das Werk seit einigen Wochen im Buchhandel an.

Das Buch selbst ist kein direktes Fachbuch, sondern eher ein Sachbuch, das auch für den aufgeschlossenen Konsumenten nützlich und spannend ist, bietet es doch einen Blick hinter die Kulissen der Marketing- und Vertriebsfachleute. Also auch als Weihnachtsgeschenk der Familie an den begnadeten Nachwuchs, der mal als Betriebswirt die Firma übernehmen soll, ist das neue Geffroy-Werk bestens geeignet. Aber auch jeder Selbständige, der mal wissen will, mit welchen Methoden wir in Deutschland der Globalisierung begegnen wollen, findet hier ein Füllhorn an Ideen. Besonders wertvoll sind die vielen Einblicke „hinter die Kulissen der Großindustrie“. Ob IBM, Microsoft, Apple, Daimler Chrysler – um nur einige Namen zu nennen – Geffroy hat eine enorme Anzahl an praxisorientierten Beispielen zusammengestellt, mit denen er die Tops und Flops der globalen Wirtschaft dokumentiert und kommentiert.

In nunmehr 25 Jahren hat er einiges bewegt. In einem Land, das in immer stärkerem Maße an bürokratischer Verkrustung leidet, brauchen Wirtschaft und Verwaltung diese Querdenker, die mit Leidenschaft Menschen darauf einschwören, sich Neuem gegenüber offen zu verhalten. Geffroy ist ein Vordenker und Vorkämpfer für eine vitale Wirtschaft. Denn funktioniert die Wirtschaft, dann lässt sich auch der Wohlstand aufrechterhalten und verbessern.

Kabinetts beschließt Jahressteuergesetz 2008



Am 8. November 2008 verabschiedete der Bundestag das Jahressteuergesetz 2008. Das Gesetzespaket sieht mehr als 200 Steueränderungen vor und soll Bürokratiekosten einsparen sowie Steuerschlupflöcher schließen.

Mit den geringeren Bürokratiekosten könnten dauerhaft 280 Millionen Euro im Jahr eingespart werden. Die Steuerermehreinnahmen werden auf jährlich 110 Millionen Euro geschätzt. Auch wenn hieran im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens sicherlich noch einige Änderungen vorgenommen werden, so sind doch verschiedene Punkte bereits jetzt erwähnenswert:

Ab 2011 gibt es keine Lohnsteuerkarte mehr

Das elektronische Lohnsteuerverfahren „ElsterLohn II“ ersetzt künftig die Lohnsteuerkarte aus Papier. Die Beschäftigten brauchen sich künftig nicht mehr um Ausstellung und Weitergabe der Lohnsteuerkarte zu kümmern. Sie teilen dem Arbeitgeber nur einmalig die neue Steuer-Identifikationsnummer und das Geburtsda-

tum mit. Damit kann dieser die für die Lohnsteuer erforderlichen Daten beim Bundeszentralamt für Steuern in Bonn elektronisch abrufen.

Da die allermeisten Unternehmen mit elektronischer Lohnabrechnung arbeiten, wird das Lohnsteuerverfahren so erheblich einfacher. Auch die Gemeinden werden stark entlastet. Druck und Versand von Millionen von Lohnsteuerkarten entfallen.

Neue Steuer-Identifikationsnummer

Teil des Gesetzespakets ist die geplante zentrale elektronische Speicherung von Steuerdaten. Diese Steuerzentraldatei steht vor allem bei Datenschützern, aber auch Politikern der Opposition und Koalition in der Kritik.

In dem Datenpool wird die bereits eingeführte neue, lebenslang geltende Steuer-Identifikationsnummer mit Angaben verknüpft, die für die Lohnsteuerberechnung notwendig sind, also unter ande-

rem die Steuerklasse, Freibeträge, Anzahl der Kinder.

Die Einführung einer bundeseinheitlichen Steuer-Identifikationsnummer für jede Bürgerin und jeden Bürger macht das Steuerverfahren ebenfalls einfacher. Denn wer umzieht, behält künftig seine Steuernummer. Die Vergabe der Steuernummer ist nicht Teil des Jahressteuergesetzes 2008, sondern bereits in der Abgabenordnung geregelt. Seit dem 1. Juli 2007 übermitteln die Meldeämter hierfür die erforderlichen Daten an das Bundeszentralamt für Steuern.

Gespeichert werden nur die für die Identifikation eines Steuerpflichtigen erforderlichen Daten: Familienname, frühere Namen, Vornamen, akademischer Titel, Tag und Ort der Geburt, Geschlecht, gegenwärtige oder letzte bekannte Anschrift, zuständige Finanzbehörden, Sterbetag. Eine anderweitige Nutzung der Datenbank des Bundeszentralamts für Steuern als für steuerliche Zwecke ist nicht zulässig.



Verschärfung des steuerlichen Missbrauchstatbestandes

Dem Fiskus behagt es nicht, das Steuerpflichtige bestimmte rechtliche Gestaltungen zum Zwecke der Steuerminimierung wählen. Zwar hat das Bundesverfassungsgericht bereits bestätigt, dass dies das gute Recht eines jeden Steuerpflichtigen ist, aber der Gesetzgeber möchte hieran trotzdem etwas zu seinen Gunsten ändern und definiert jetzt jede „ungewöhnliche Gestaltung“ als Missbrauch, wenn keine beachtlichen außersteuer-

lichen Gründe dargelegt werden. Jeder Steuerzahler, der eine steuersparende Gestaltung wählt, muss also in Zukunft darlegen, welche außersteuerlichen Gründe für seine Gestaltungsentscheidung maßgebend waren.

Am 30. November 2007 findet die abschließende Beratung im Bundesrat über das Jahresteuergesetz 2008 statt. Nach dem Beschluss des Jahresteuergesetzes 2008 werden wir Sie über die weiteren steuerlichen Änderungen für das Jahr 2008 informieren.



GHP - INTERN

Luftballonwettbewerb zum GHP-Familientag 2007 – Die Gewinner sind gefunden



Zu unserem Luftballonwettbewerb beim GHP-Familientag im Landschaftspark Duisburg-Nord traten rund 100 Luftballons ihren Weg in alle möglichen Himmelsrichtungen an. Insgesamt wurden sieben Luftballons gefunden und zurückgesandt.

Den weitesten Flug legte ein Ballon bis nach Röschitz in Österreich zurück. Bis zu seinem Ziel flog er

immerhin 965 Kilometer. Aber die Landung war sicherlich wunderschön: er landete sanft im Weingarten der Riede Himmelreich. Dies ist eine der bekanntesten Weinbergslagen von Röschitz in Österreich.

Aber das war nicht der einzige Ballon, der sein Ziel außerhalb von Deutschland fand. Uns erreichte eine zweite internationale Antwort: der Ballon flog 809 Kilometer bis nach Bystrice in der Tschechischen Republik. Mit immerhin noch 282 Kilometer Flugstrecke belegte den dritten Platz ein Luftballon, der bis nach Kirchheim/Reckenrode flog.

Die drei Finder erhalten jeweils eine Musik-CD von Grüter · Ha-

mich & Partner. Und die drei Kinder, die die Luftballons gestartet haben, erhalten in den nächsten Tagen einen Einkaufsgutschein.

Wer sich noch die genauen Flugdaten aller sieben Luftballons anschauen möchte, wird bei www.google.de/maps unter dem Stichwort „Ballonwettbewerb GHP Familientag 2007“ fündig.



Herzlichen Glückwunsch allen Gewinnern!

„Es kommt darauf an, die Seele mit dem Körper und den Körper mit der Seele zu heilen“ Oscar Wilde



1992 übernahm Dr. Uta Thieme ihre Hals-Nasen-Ohren-Praxis in Duisburg und entwickelte diese beständig weiter. Am Anfang waren dies dringende Renovierungsarbeiten und Neuanschaffungen von medizinischen Geräten. Später vor allem die Weiterentwicklung des medizinischen Angebotes und die Schaffung neuer Leistungen, die vor allem im Bereich der biologischen Medizin unter dem Namen „Thieme Biomed“ angeboten werden. Gegenwärtig leitet Uta Thieme gemeinsam mit ihrem Mann Wolfgang die Praxis. Vier weitere Mitarbeiter sind in den Fachbereichen beschäftigt. Seit März dieses Jahres existiert in der vierten Etage auf der Mercatorstraße in Duisburg eine „Oase der Ruhe“ die im Bereich des Wellness und der Prophylaxe viele neue Kunden anlockt.

GHPublic: *Der klassische Mediziner existiert heutzutage eigentlich nicht mehr so, wie vor 50 Jahren. Es kommen immer neue Aufgabenfelder hinzu, die mit den klassischen ärztlichen Aufgaben nichts gemeinsam haben. Warum haben Sie sich für diese Berufung entschieden?*

Dr. Uta Thieme: Die Faszination und Individualität des menschlichen Körpers interessierten mich schon immer sehr. Darüber hinaus war es mir ein Bedürfnis anderen Menschen zu helfen. Die Entwicklung des Arztberufes und die ständig wechselnden Gesundheitsreformen waren damals noch nicht absehbar.

GHPublic: *Eine Besonderheit ihrer Praxis ist, dass Sie erfolgreich eine Brücke zwischen Schulmedizin und Naturheilverfahren schlagen. Warum sind Sie in den Be-*

reich der biologischen Medizin gegangen und welche Therapien bieten Sie dabei an?

Dr. Uta Thieme: Gerade in der medizinischen Wissenschaft tritt man in den letzten Jahren aufgrund neuer Erkenntnisse dieser Therapie aufgeschlossener gegenüber als noch vor einigen Jahren. Das spiegelt sich auch wieder, wenn man sich als Beispiel die Universität Mailand ansieht, die speziell die biologische Medizin integriert und in den letzten Jahren gefördert hat. Ich erwarb meinen Diplomabschluss noch an der Universität Mailand. Aber wir können eventuell davon ausgehen, demnächst in Deutschland auch einen Lehrstuhl für biologische Medizin zu bekommen.

GHPublic: *Im März dieses Jahres haben Sie Ihre Praxiserweiterung eröffnet. In dieser „Oase der*

Ruhe“ bieten Sie Ihre Marke „Thieme Biomed“ an. Wem empfehlen Sie diese „Oase der Ruhe“ und was versteht man unter medizinischer Lichttherapie?

Dr. Uta Thieme: Jeder der möchte und alle Patienten, die daran interessiert sind mit einer Präventivmaßnahme etwas für ihre Gesundheit zu tun, sind in unserer „Oase der Ruhe“ herzlich willkommen. Unter anderem bevorzugen viele Patienten die medizinische Lichttherapie gerade jetzt in den Herbst-Wintermonaten in Verbindung mit Vitamin-C-Infusionen. Die medizinische Lichttherapie bietet in vielen Fällen eine nebenwirkungsfreie Alternative zu Psychopharmaka. Sie beseitigt oftmals nicht nur die Symptome, sondern wirkt positiv auf die Ursachen der Beschwerden ein. Das Licht bestimmt unseren Rhythmus. Viele Menschen reagieren auf die rela-



tive Dunkelheit sehr sensibel. Speziell in den Wintermonaten. Wir stehen bei künstlichem Licht auf, arbeiten tagsüber bei etwa 500 Lux und gehen abends bei Dämmerlicht wieder nach Hause. Dadurch kann sich eine Winterdepression mit verringerter Leistungsfähigkeit und anderen Symptomen entwickeln.

GHPublic: *Unser Gesundheitswesen befindet sich seit längerer Zeit in den Schlagzeilen. Schlagwörter sind unter anderem die mangelnde Transparenz, die Reformunfähigkeit, die Einnahmen-Ausgaben-Situation der Krankenkassen etc. Was sind Ihre persönlichen Visionen für die Zukunft unseres Gesundheitswesens?*

Dr. Uta Thieme: Ich wünsche mir ein besseres kollektives Miteinander unter allen Ärzten, freie Arzt-

wahl für die Patienten sowie die Reduzierung der Bürokratie, damit mehr Zeit für die Patienten bleibt. In unserer Praxis wäre ein erfolgreicher Ablauf so nicht möglich, wenn ich nicht die Unterstützung meines Mannes als Praxismanager hätte, der sich mit allen anderen Aufgaben – zum Beispiel Weiterbildung, Mitarbeiterführung, Qualitätsmanagement, Praxisablauf etc. – beschäftigt.

GHPublic: *Unsere Welt ist lauter geworden. Häufig werden wir ungewollt, unangenehm lauten Geräuschen ausgesetzt (u.a. Presslufthammer, Sirenen, Düsentriebwerke). Andererseits begeben wir uns bewusst oder unbewusst in gehörschädigenden Lärm: z.B. Diskotheken oder Walkman. Wann ist für unsere „Ohren“ eigentlich die Schmerzgrenze erreicht und wie lange halten wir diesen Lärm ohne dauerhafte Schädigung aus?*

Dr. Uta Thieme: Es ist sicherlich unterschiedlich zu bewerten. Würden wir aber davon ausgehen, 85 dB mehrere Stunden am Tag ausgesetzt zu sein, so würde das über einen längeren Zeitraum zu Hörschäden führen. Generell ist in

unserer Umwelt die Lärmbelastigung gestiegen, so dass man dies als Ursache auch für andere Erkrankungen heranzuführen kann.

GHPublic: *Können Sie uns zum Schluss bitte noch einen Tipp für gestresste und erschöpfte Leser geben – als Vorbereitung auf die manchmal doch recht anstrengende Vorweihnachtszeit?*

Dr. Uta Thieme: Wenn möglich, sich fernab vom ganzen Trubel halten. Gerade wenn man sich gestresst und erschöpft fühlt, denn der Mensch stresst sich oft selbst. Also: gehen Sie raus in die noch einigermaßen intakte Natur, wenn Sie die Möglichkeit dazu haben. Oder wenn Sie bei uns in der Nähe sind, nehmen Sie sich einfach eine Auszeit in unserer „Oase der Ruhe“, um Ihrer Gesundheit etwas Gutes zu tun.



Kontakt

HNO-Praxis Dr. Uta Thieme
 Fachärztin für Allergologie
 Expertin für Biologische Medizin
 (Universität Mailand)
 Mercatorstraße 10-12
 47051 Duisburg

Telefon 0203 - 26528

Telefax 0203 - 2980888

Internet www.thieme-hno.de



Die Harmonie der Gegensätze



■ Marc Tübben

GHPublic: Warum wurden Sie Steuerberater?

Marc Tübben: Was mir am Beruf des Steuerberaters von Anfang an gefiel, ist die Vielseitigkeit. Auf der einen Seite steht die Notwendigkeit, sich auf einer sehr theoretischen, fast wissenschaftlichen Ebene mit Gesetzen, Vorschriften, betriebswirtschaftlichen Neuerungen auseinanderzusetzen, was ein lebenslanges Lernen erfordert. Auf der anderen Seite gilt es, in diesem Rahmen ganz praktische Lösungen für menschliche Bedürfnisse zu erarbeiten, was ebenfalls ein lebenslanges Lernen bedeutet. Diese beiden Aspekte werden in der Steuerberatung vereint, zu einem Beruf, der nie langweilig wird.

GHPublic: Was bedeutet für Sie eine „gute Dienstleistung“?

Marc Tübben: Als Steuerberater ein guter Dienstleister zu sein heißt für mich, den Mandanten, das zu bieten, was für sie jetzt und in Zukunft wichtig

ist. Da das Steuerrecht hoch kompliziert ist und sich dazu auch noch ständig ändert, ist es für Unternehmer kaum noch abzusehen, was getan werden muss, um nicht zukünftig überrollt zu werden. Hier Gefahren, Chancen und Lösungen aufzuzeigen und diese im Sinne unserer Mandanten umzusetzen, das sehe ich als meine Aufgabe.

GHPublic: Was motiviert Sie besonders?

Marc Tübben: Das Lob vom Mandanten. Kein Steuerberater arbeitet nur für Geld, sondern der Antrieb ist immer auch, etwas zu bewirken – die Herausforderung in einer Beratungssituation anzunehmen, Lösungen zu finden und erfolgreich durchzusetzen. Wenn ich mich gemeinsam mit dem Mandanten über die Erreichung des Ziels freuen kann, das motiviert mich besonders.

GHPublic: Was freut Sie besonders?

Marc Tübben: Es gibt Situationen im Alltagsgeschäft, in denen langweilige Routineaufgaben zu erledigen sind. Oder man versucht, bei einem völlig aussichtslosen Fall zu retten, was zu retten ist. Manchmal muss man auch gegen Windmühlen kämpfen. Es gibt sicher für jeden von uns Momente, in denen er seinen Beruf verflucht! Andererseits gibt es aber auch Momente, in denen die Arbeit besonders viel Spaß macht: in einer Kanzlei zu sein, in der beste technische Voraussetzungen und Bedingungen geschaffen sind, um zusammen mit netten Kollegen und Mitarbeitern wirkliche Qualitäts-

beratung zu machen, kommt das zum Glück öfter vor. Dass das so ist, ist bestimmt nicht selbstverständlich, und deshalb freut es mich besonders.

GHPublic: Was ärgert Sie besonders?

Marc Tübben: Mich ärgert besonders, wenn durch Desinteresse, „Dienst nach Vorschrift“ und mangelnde Teamarbeit Fehler entstehen, unter denen unsere Mandanten und wir dann zu leiden haben.

GHPublic: Wie genießen Sie Ihre Freizeit?

Marc Tübben: Welche Freizeit? War nur Spaß. Ich bin ein Familienmensch. Deshalb widme ich meine Freizeit auch primär der Familie und dem Treffen mit Freunden. Außerdem lese ich sehr gerne und viel, male das eine oder andere Bild, arbeite gerne im Garten und bin gerne in der Natur.

GHPublic: Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Marc Tübben: „Harmonie durch Gegensätze“. Ich bin ein Fan des Dualismus: nur, in dem Gegensatzpaare wie Theorie und Praxis, Beruf und Freizeit, Finanzen und Emotionen und so weiter im richtigen Maß zusammengebracht werden, entsteht Ausgewogenheit.

GHPublic: Wo möchten Sie in fünf Jahren sein oder was möchten Sie in fünf Jahren machen?

Marc Tübben: Ich fühle mich hier sehr wohl, also möchte ich in fünf Jahren an keinem anderen Ort der Welt sein (ich bin nämlich ein „Auenländer“). Was ich in fünf Jahren machen möchte? Fünf Jahre scheinen mir aus heutiger Sicht, beim gegenwärtigen Tempo der Veränderungen, ein sehr langer Zeitraum zu sein. Ich wünsche mir als Konstante den weiteren Ausbau und Erhalt unserer Arbeitsbedingungen und Netzwerke, um auch dann noch ein erfolgreicher Steuerberater zu sein.



■ *Wer rußt wird teuer - Wer serienmäßig nicht rußt wird auch erst einmal zur Kasse gebeten*

Die steuerliche Förderung zur Nachrüstung von Diesel-Fahrzeugen mit Rußpartikelfiltern wurde lange diskutiert. Im Einzelnen gilt: Die Nachrüstung soll mit einmalig 300 Euro gefördert werden, und das rückwirkend ab Januar 2006 bis 2008. Für Diesel-Neuwagen, die bei Erstzulassung ab 2007 keinen Filter an Bord haben, sind einmalig 300 Euro Zuschlag zur Kfz-Steuer fällig.

Vorsicht Steuerfalle:

Viele Autobesitzer eines Diesel mit serienmäßig eingebautem Rußpartikelfilter erhalten ebenfalls geänderte Steuerbescheide und damit beginnt eine Odyssee: deutsche Zulassungsbehörden haben falsche Fahrzeugdaten zur Erstellung der Kfz-Steuerbescheide an die Finanzämter verschickt. In den Papieren fehlt der Hinweis, dass ein Rußpartikelfilter serienmäßig eingebaut ist. Die Folge: Halter von Fahrzeugen mit Partikelfilter bekommen einen erhöhten Steuerbescheid, da die „Partikelminderungstufe PM5“ nicht erfasst ist und somit eine Strafsteuer fällig wird. 1,20 Euro je 100 Kubikzentimeter müssen Halter von Diesel-

Fahrzeugen ohne Rußfilter rückwirkend zum 1. Januar 2007 jährlich mehr zahlen.

Unbürokratische Lösung

Um den Haltern den Weg zur Zulassungsstelle zu ersparen, wird die Finanzverwaltung im Herbst einen zweiten Datenabgleich mit dem Kraftfahrt-Bundesamt durchführen.

Die Änderung soll von Amts wegen erfolgen. Der zuviel gezahlte Betrag wird dann zurückerstattet. Wer den Erhöhungsbetrag vorab nicht be-

zahlen will, kann Einspruch beim Finanzamt einlegen. Dann wird der Erhöhungsbetrag bis zur Klärung der Sachlage von der Vollziehung ausgesetzt. Für eine sofortige Änderung des Kraftfahrzeugsteuerbescheids oder bei weiterhin fehlenden Daten des Fahrzeugherstellers, ist die Eintragung des Partikelminderungssystems bei der Zulassungsstelle zwingende Voraussetzung für die steuerliche Berücksichtigung. Auch in diesen Fällen wird der Steuerbescheid rückwirkend geändert.



GHP - KURIOS



Linktipps

www.ghpublic.de
www.flexxkonten.de
www.25-jahre-ghp.de
www.eurolmpulse.de

www.focus-money.de
www.steuerberater-magazin.de
www.gasthof-brendel.de
www.geffroy.com
www.thieme-hno.de
www.newvalue.ch

Mitglied im



Kanzleien

Duisburg

Beethovenstraße 21
47226 Duisburg
☎ 02065 90880
info@g-h-p.de

Essen

Am Fernmeldeamt 15
45145 Essen
☎ 0201 821500
info@ghp-essen.de

Wesel

Lübecker Straße 27
46485 Wesel
☎ 0281 952350
g-h-p.wesel@t-online.de

Krefeld

Dießemer Straße 168
47799 Krefeld
☎ 02151 85990
info@ghp-krefeld.de

Meißen

Ratsweinberg 1
01662 Meißen
☎ 03521 74070
info@ghp-meissen.de

www.g-h-p.de

Impressum

GHPublic
© 2007 Alle Rechte vorbehalten

Ausgabe	4/2007
Erscheinungsweise	4mal jährlich
Redaktionsschluss	16. November 2007
Herausgeber	Bernd Nowack Marc Tübben Grüter • Hamich & Partner
Redaktion	Katja Springer Grüter • Hamich & Partner Ratsweinberg 1 01662 Meißen
Telefon	03521 740712
Telefax	03521 740714
E-Mail	redaktion@ghp-meissen.de
Layout	simple:graphic

Fotoquellen Titelfoto collage photocase.com@joexx; Photocase Seite 2,3, 14,15 und www.pixelio.de Seite 10, 11

Die GHPublic wird ausschließlich für unsere Mandanten und Geschäftspartner geschrieben. Die fachliche Information ist der Verständlichkeit halber kurz gehalten und kann somit die individuelle Beratung nicht ersetzen. Die Informationen sind sorgfältig zusammengestellt und recherchiert, jedoch ohne Gewähr.