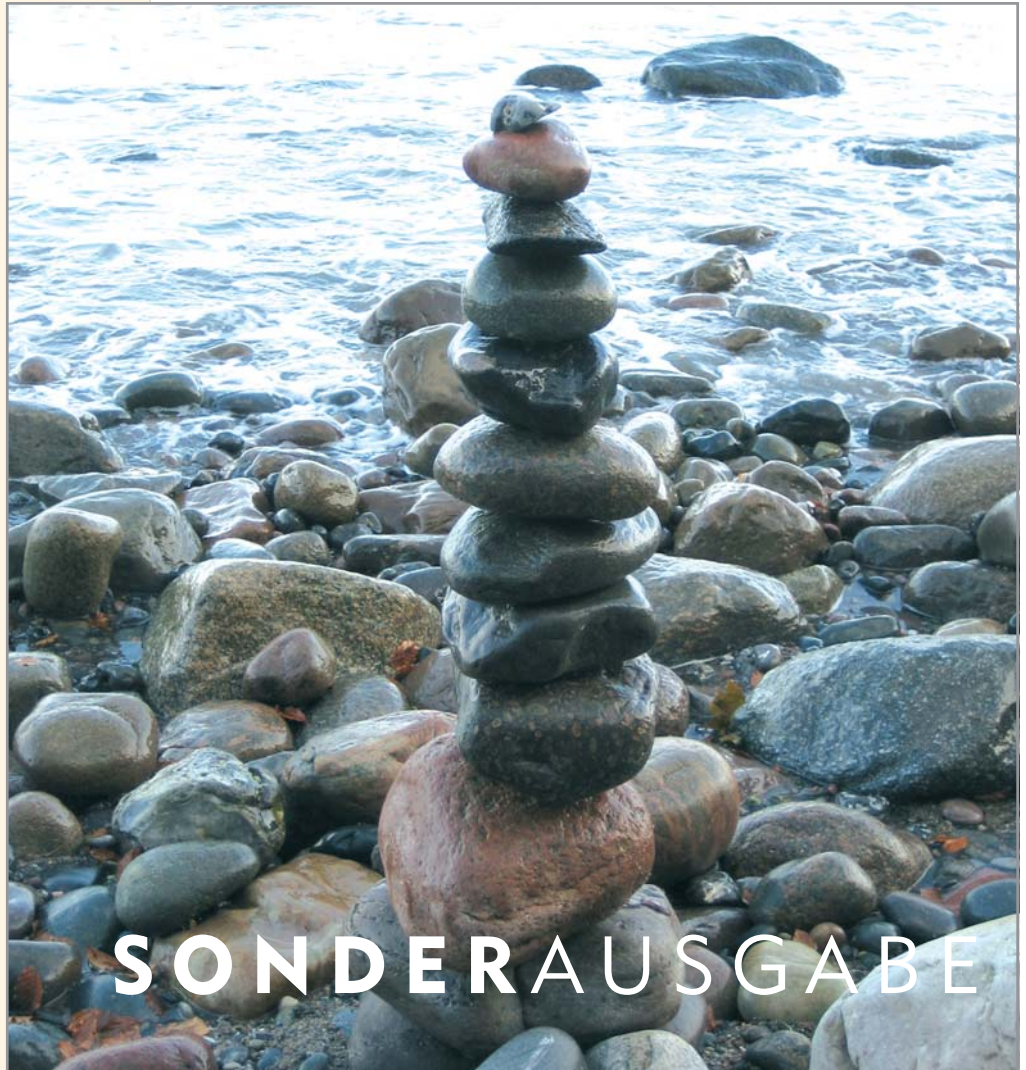


FEBRUAR 2007

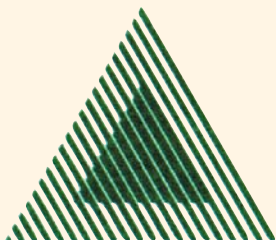
GHPublic

GEMEINSAM FÜR IHRE ZUKUNFT



SONDERAUSGABE

*„Wertschöpfung im Mittelstand -
GHPerspektiven durch Partnerschaften“*



25 Jahre
Grüter·Hamich & Partner®

www.25-jahre-ghp.de

Die letzten 25 Jahre waren bewegte Wirtschaftsjahre, besonders auch für uns. Seit 25 Jahren führen wir unsere Steuerberatungskanzlei mit unseren Partnern und Mitarbeitern „Gemeinsam für Ihre Zukunft“ durch den gesetzlichen Steuerdschungel und die sich wandelnden wirtschaftlichen Bedingungen.

Gerade die letzten Jahre waren für die deutsche Wirtschaft nicht unbedingt die Besten: die Wirtschaft stagnierte und die Hiobsbotschaften häuften sich. Monatlich gaben die Medien neue Pleiterekorde zum Besten. Mut und das benötigte „Quäntchen Glück“ schienen Deutschland verlassen zu haben. Aber im zweiten Halbjahr 2006 bewies Deutschland, dass es doch noch in der Spitze mitspielen kann. Der export- und investitionsgetragene Aufschwung der deutschen Wirtschaft setzt sich auch 2007 weiter fort.

Zu unserer Veranstaltung anlässlich des 25jährigen Bestehens von Grüter-Hamich & Partner, zum Thema „Wertschöpfung im Mittelstand - GHPerspektiven durch Partnerschaften“ möchten wir Sie ganz herzlich einladen und stellen Ihnen in dieser Sonderausgabe der GHPublic den Ort, das Programm, die Partner und Gäste unserer Veranstaltung am **30. März 2007** in den Räumen der MSV-Arena in Duisburg vor.

Netzwerke, Kooperationen und Partnerschaften sind schon seit der Gründung vor 25 Jahren Schlüsselwörter in unserer Unternehmensphilosophie sowie im alltäglichen Geschäft. Interessante und informative Präsentationen erwarten Sie. Wir stellen Ih-

nen im Rahmen unserer Veranstaltung Partner und Themen vor, die sich mit der speziellen Fragestellung der Wertschöpfung im Mittelstand durch Partnerschaften und Kooperationen befassen.

Wer uns kennt, weiß, dass die Unterhaltung und das leibliche Wohl nicht zu kurz kommen.

Wir werden Ihnen in den nächsten Tagen die Einladungen zusenden und hoffen, dass Sie die Zeit finden, eine Antwortkarte zurück zu schicken. Begleiten Sie uns an diesem Tag.

Über Präsente und Aufmerksamkeiten würden wir uns sicherlich freuen. Wir wollen aber den Anlass nutzen, ein soziales Projekt in Duisburg zu unterstützen, welches wir seit mehreren Jahren begleiten. Wenn Sie möchten, helfen Sie bitte „Sterntaler“ für die Errichtung eines neuen Kinder- und Jugendzentrums in Duisburg-Meiderich. Empfänger: Stiftung Deutsches Rotes Kreuz Duisburg Konto-Nr.: 200 600 500 Bankleitzahl: Sparkasse Duisburg 350 500 00, Verwendungszweck: - 25 Sterntaler -

Wenn Sie im Feld „Verwendungszweck“ Ihre Anschrift eintragen, erhalten Sie eine Spendenbescheinigung.

Ihr
Günter Grüter und Bernd Hamich



Steuerberatende Philosophen – philosophierende Steuerberater



„Um eine Steuererklärung abgeben zu können, muss man Philosoph sein; es ist zu schwierig für einen Mathematiker“.

So sah Albert Einstein das Betätigungsfeld eines Steuerberaters. Anscheinend eine ziemlich vielseitige Berufung. Denn wo bekommt man gerade diese zwei völlig gegenseitigen Pole sonst noch unter einen Hut: der Mathematiker schlechthin als Vorbild unter den naturwissenschaftlichen Berufsträgern bekannt und der Philosoph genießt denselben Status im Olymp der Geisteswissenschaftler.

Anhand des in den letzten Jahren vielbesprochenen Entwurfs der Steuererklärung auf dem Bierdeckel kann man sich die Verbindung der beiden Pole gut vorstellen. Was weiß der geneigte Laie von Steuergesetzen? Dass diese ein ziemliches Wirrwarr darstellen und alle Versuche, diese auf einen Bierdeckel unterzukriegen eigentlich zum Scheitern verurteilt sind. In dieser Situation tritt sicherlich der Philosoph im Steuerberater dem Mathematiker helfend zur Seite: denn um einem Laien die Steuergesetzgebung erklären zu können, braucht es der Vereinfachung und des Vergleiches.

... aber irgendwann ist der Bierdeckel beidseitig beschrieben. Sozusagen erkennt der Laie allein daran, wie gut und wie einfach ein Steuerberater komplexe Sachverhalte erklären kann, ob er einem Profi gegenüber sitzt. Seit immerhin 25 Jahren sind die Partner und Mitarbeiter von Grüter-Hamich & Partner in der steuerberatenden Welt zwischen mathema-

Vom „Wedaustadion“ zur MSV-Arena

tischen Sachverstand und kreativer Philosophie für ihre Mandanten unterwegs. „Gemeinsam für Ihre Zukunft“ begannen Günter Grüter und Bernd Hamich 1982 ihre Steuerberatungskanzlei aufzubauen. Dass diese Gründungsidee aber nicht nur auf jugendlichen Leichtsinn zurückzuführen ist, lässt sich an zwei Sachverhalten nachvollziehen. Der erste ist die Motivation von Günter Grüter überhaupt Steuerberater zu werden: „Als 13jähriger habe ich erlebt, dass einmal im Jahr ein Steuerberater zu meinen Eltern kam, die Unterlagen für die Einkommensteuererklärung offensichtlich abholte und nach 15 bis 20 Minuten das Haus wieder verlassen hatte und dafür circa 50,00 DM erhielt. Meine persönliche Hochrechnung ergab damals sehr gute Verdienstmöglichkeiten, so dass aufgrund dieses Wissens kein anderer Beruf in Frage kam.“ Also nicht jugendlicher Leichtsinn, sondern eine lang geplante strategische Entscheidung.

Das zweite Geheimnis des langen und erfolgreichen Atems des Gründungsduos ist, dass man in der Steuerberatung nicht nur einen Beruf sondern eher eine Berufung sieht. Mit unternehmerischen Fähigkeiten und einem gutem Gespür für die ständig wechselnden Anforderungen unserer Zeit, haben Günter Grüter und Bernd Hamich es geschafft, dass aus dem anfänglichen Duo mittlerweile eine Steuerberatungskanzlei mit 80 Mitarbeitern und vielen nationalen und internationalen Partnern in verschiedenen Netzwerken geworden ist.

Mit der Veranstaltung „Wertschöpfung im Mittelstand - GHPerspektiven durch Partnerschaften“ wird nicht nur auf die 25jährige Historie zurück geblickt, sondern die Weichen für den unternehmerischen Erfolg „Gemeinsam für Ihre Zukunft“ der nächsten „25“ gestellt.

Duisburgs Fußballbegeisterung konnte man im Sommer 2006 kennen lernen und spüren. Spielte die deutsche Nationalmannschaft, verwandelte sich die Stadt in ein schwarz-rot-goldenes Fahnenmeer und die Fans feierten jedes Tor mit unbändigem Jubel.

Zur Veranstaltung „Wertschöpfung im Mittelstand – GHPerspektiven durch Partnerschaften“ anlässlich des 25jährigen Bestehens der Steuerberatungsgesellschaft Grüter Hamich & Partner am 30. März 2007 wird die Begeisterung in der MSV Arena wieder aufflammen. Zwar wird sich an diesem Tag nicht alles um das „runde Leder“ drehen, aber auch in der Wirtschaft gehören Partnerschaften und Teamgeist zu den wichtigsten Erfolgskriterien. Unsere Fussball-Nationalelf hat uns letzten Sommer ja vorgezeigt, was es heißt als Team Wunder bewirken zu können.

Inzwischen kann sich niemand mehr vorstellen, dass im Wedaustadion noch andere Mannschaften Heimrecht genossen als die Zebras. Profifußball, MSV und Wedaustadion, dieser Dreiklang gab über vier Jahrzehnte den Ton an. 1921 erbaut und mit den Deutschen Leichtathletik-Meisterschaften 1922 erstmals sportlich genutzt, war die Arena nach dem Berliner Stadion im Grunewald die zweite Großsportstätte überhaupt in Deutschland. Mit einem Fassungsvermögen von 40.000 Zuschauern, aber ohne eine Großtribüne.

Anfang der sechziger Jahre fasste der Rat den Entschluss, die Anlage Wedaustadion mit einer Großtribüne auf den neuesten Stand zu bringen. In zweijähriger Bauzeit entstand für die modernste Großtribüne Westdeutschlands, die am 13. Februar 1964 ihrer Bestimmung übergeben wurde. Gleichzeitig setzte das neue Flutlicht



einen weiteren Glanzpunkt. Die Universiade 1989 brachte ein neues Farbleitsystem und weiteren Putz ins alte Haus.

Das Haltbarkeitsdatum des Wedaustadions war überschritten. Im November 2002 verkündete der Präsident des MSV Duisburg Walter Hellmich, dass die neue Arena gebaut wird und schon im Oktober des darauffolgenden Jahres fand die Grundsteinlegung für die MSV-Arena statt. Im Dezember 2004 war es soweit: In einer Bauzeit von nur 14 Monaten wurde die neue MSV-Arena fertig gestellt.

Die MSV-Arena setzte sich in ihrer noch jungen Geschichte gleich zweimal mit außergewöhnlichen sportlichen Highlights in Szene setzen: 2005 als Dreh- und Angelpunkt der internationalen World Games sowie 2006 als Heimat der italienischen Fußball-Nationalmannschaft während der FIFA-WM 2006. Hier legte die Squadra Azzurra den Grundstein ihres beeindruckenden WM-Gewinns.

Am 28. März 2007 wird die Arena erstmalig Schauplatz eines Fußball-Länderspiels sein, wenn die Deutsche Nationalmannschaft dort nur zwei Tage vor dem Jubiläumsevent von Grüter Hamich & Partner auf das Team Dänemarks trifft.

Schon jetzt gilt die MSV-Arena als eines der schönsten Fußballstadien Deutschlands und eine der exponiertesten Eventlocations Duisburgs.

Vermögen gedeiht in einer Kultur der Wertschätzung - Beteiligungskapital im Sinne der New Value AG



■ Peter Letter

Die Frage der Eigenkapitalausstattung stellt für jeden Unternehmer einen wichtigen Entscheidungsbereich dar. So unterschiedlich auch die Auffassungen im Einzelfall und je nach Branche über die angemessene Höhe des erforderlichen Eigenkapitals sind, so unbestritten ist die grundsätzliche Bedeutung des Eigenkapitals für die Dynamik und das Wachstum von Unternehmen.

Beteiligungskapital ist eine Anlageklasse, die Produkte wie Venture Capital, LBO und Mezzanine umfasst. Diese Produkte stellen im Kern Eigenkapital dar, kombiniert mit einer mehr oder weniger intensiven Managementberatung und Managementbetreuung.

Ziel von Beteiligungskapital ist der Aufbau von Eigenkapitalpartnerschaften mit nicht börsennotierten kleinen und mittleren Unternehmen. Beteiligungskapital wird dem Unternehmen ohne bankübliche Sicherheiten auf Zeit zur Verfügung gestellt. Die Beteiligungsgesellschaft wird ihren Anteil später veräußern.

Die Eigenkapitalfinanzierung über Beteiligungsgesellschaften ist eine gute Ergänzung oder auch Alternative zur Kreditfinanzierung. Die New Value AG aus Zürich bietet als börsennotierte Private Equity Investmentge-



■ Rolf Wägli

sellschaft institutionellen und privaten Anlegern Zugang zu einem äußerst ansprechenden Portfolio mit Beteiligungen an nicht börsennotierten Wachstumsunternehmen die über zukunftsweisende Innovationen und ein hohes Marktpotential verfügen.

Sie finanziert Unternehmen aus der Schweiz und dem deutschsprachigen Raum in Form von Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Finanzierungsformen und begleitet diese - als unternehmerisch denkender Partner für werthaltige Private Equity Investments - hin zum nachhaltigen Markterfolg.

Die New Value AG wurde im Mai 2000 als Holdinggesellschaft nach schweizerischem Recht mit Sitz in Zürich gegründet. Im Zentrum ihrer Aktivitäten steht der Aufbau von mittel- bis langfristigen Beteiligungen.

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

Zeitwertkonten – flexibles Versorgungsinstrument für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Mit 28 die Elternzeit ohne Sorge um die Finanzen antreten, mit 30 eine Weiterbildung für die berufliche Karriere beginnen, mit 55 in den Vorruhestand und fit genug für einen erfüllten und aktiven dritten Lebensabschnitt – finanziell abgesichert durch Lebensarbeitszeitkonten, dem flexiblen Versorgungsinstrument für Arbeitnehmer und -geber.

Zeitwertkonten dienen nicht nur der Finanzierung des Ruhestandes. Sie sind bereits während des Arbeitslebens Begleiter für besondere Situationen und sichern so Flexibilität der Lebensarbeitszeit. Die Lebensarbeitszeitkonten können ideal auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Unternehmen und Arbeitnehmern ausgerichtet werden.

Flexible Arbeitszeiten sind ein wichtiger Faktor zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Durch die Einführung verschiedener Arbeitszeitmodelle lassen sich saisonale und konjunkturelle Schwankungen besser ausgleichen und personelle Ressourcen im Unternehmen sichern. Für Arbeitnehmer tragen flexible Arbeitszeiten zudem zu einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie bei.

Die EuroImpulse Pension GmbH bietet ihre Dienstleistung freien Finanzdienstleistern, Maklern, Mehrfachagenten, Steuerberatern, Beratungs- und Vertriebsgesellschaften an. Ihre Unabhängigkeit, auch gegenüber Produktanbietern und ihre Kernkompetenzen bieten für alle Partner einen wesentlichen Mehrwert. Die EuroImpulse Pension GmbH ist Ansprechpartner zu allen Fragen um das Thema „Versorgung“ und bietet das



gesamte Dienstleistungsspektrum für die Beratung und Betreuung betrieblicher Versorgungssysteme und Zeitwertkonten an. Als mittelständisches Unternehmen fühlt sich die EuroImpulse Pension GmbH vorrangig dem Mittelstand verpflichtet und entwickelt für diese Klientel Versorgungswerke und richtet diese individuell nach den vorgegebenen Zielen ein.



Kontakt

EuroImpulse Pension -
Beratungsgesellschaft für Pensions
& Finanz Systeme mbH
Klaus-Peter Maul
Beethovenstrasse 21
47226 Duisburg

Telefon 02065-945930
Telefax 02065-945950
E-Mail
info@euroimpulse-pension.de
Internet
www.euroimpulse-pension.de

Keiner gewinnt alleine - Edgar K. Geffroy



■ Edgar K. Geffroy

Je globaler die Märkte, desto mehr Kooperationen und Joint Ventures wird man finden. Man könnte auch sagen, je schwieriger ein Marktumfeld, desto lieber verlässt man sich auf die Unterstützung eines Partners.

Doch wie funktionieren Partnerschaften?

Es genügt nicht, Verträge zu schließen. Vielmehr müssen gemeinsame Ziele definiert werden. Dazu gehört auch, die eigene Denkweise auf den Prüfstand zu stellen. Denn nur durch Netzwerke und ein damit notwendiges vernetztes Denken ist der Aufbau von dauerhaften Partnerschaften möglich.

Ein Partnersystem kann nur dann funktionieren, wenn die Summe an Leistungen den Wert einer Geschäftsbeziehung überschreitet.

Die Basis dieser Partnerschaftsmodelle sind Win-Win-Beziehungen, das heißt, jeder der Beteiligten gewinnt etwas dadurch, dass er mit anderen kooperiert. Es entsteht eine wirtschaftliche Symbiose. Partnermodelle, die auf Fairness und Vertrauen auf beiden Seiten basieren, nehmen bei den zukunftsorientierten Unternehmen einen immer höheren Stellenwert ein. Partnerschaftssysteme und alle damit verbundenen Bereiche, insbesondere die Beziehungsnetzwerke, sind die tragenden Elemente der

heutigen Geschäftsbeziehungen geworden. Edgar K. Geffroy referiert nicht nur zum Thema Partnerschaften, sondern lebt Sie erfolgreich in seinem Unternehmen. Über 25 Jahre Erfahrung als Unternehmer, Berater, Top-Speaker und Bestseller-Autor machen Edgar K. Geffroy zu einem gefragten Business 2.0 Experten. Grundlage aller Aktivitäten sind die von ihm entwickelten Prinzipien zur Kundenorientierung. Geffroy ist Pionier des Clienting-Konzeptes mit dem weltweit Anfang der 90er Jahre die Kundenorientierung neu definiert werden konnte.

In seinen zukunftsweisenden Vorträgen zu den Themen Clienting, Change-ment, Partnering und Networking schöpft er aus seinen Erfahrungen als Turn Around Manager für verschiedenen Branchen, Unternehmenskulturen und Positionen. Mehr als 1.800 Auftritte vor mehr als 400.000 Menschen zeigen die Akzeptanz seiner Konzepte. Geffroy ist Trendbrecher und Querdenker der Altbewährtes immer wieder in Frage stellt und innovative Lösungen für bestehende Probleme anbietet.

Mit der Entwicklung kreativer, innovativer und offensiver Wachstumsstrategien trägt Edgar K. Geffroy immer wieder wesentlich zum Markterfolg der Klienten bei.

Unser Angebot für Sie:

Die Geffroy Business Akademie beschäftigt sich seit Jahren mit den neuen Möglichkeiten der Kommunikation über das Internet. Wir möchten Sie heute zu unseren kostenfreien Webinaren in unser Geffroy Trainingscenter einladen.

Senden Sie uns eine e-mail mit dem Betreff: Online-Paket an: team@geffroy.de. Sie erhalten dann Ihre persönlichen Zugangsdaten.

DATEV-Factoring: Wenn Forderungsausfälle ausfallen

Ein DATEV-Mitglied hat es kürzlich so formuliert: „Wenn ich mir meine Außenstände so ansehe, hab' ich das Gefühl, ich bin eine Bank – nur dass die im Unterschied zu mir für Kredite fürstliche Zinsen kassiert.“

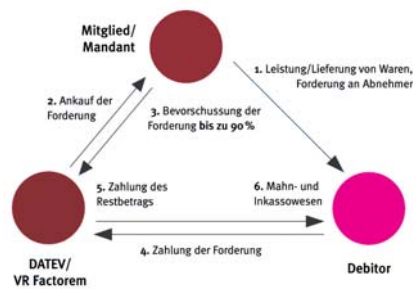
Das gleiche Gefühl beschleicht Firmenchefs, wenn sie kritisch ihre offenen Forderungen durchforsten. Beides sind individuelle Belege für eine generelle Feststellung: Ein strafes, gut organisiertes Forderungsmanagement gewinnt für jeden Unternehmer an Bedeutung.

Aber:

- Wie sollen Forderungen verfolgt werden?
- Wie wird mit (ungerechtfertigten) Abzügen von Rechnungen umgegangen?
- Findet vor der Leistungserstellung überhaupt eine Bonitäts-/Risikoprüfung des (potenziellen) Debtors statt?
- Welcher Debitor wird wann wie gemahnt?
- Wie konsequent ist der Weg in das anwaltliche und das gerichtliche Mahnverfahren organisiert?

All dies sind Fragen, die heute in vielen Firmen geklärt werden müssen. Grundlagen hierfür schaffen insbesondere Lösungen zum Forderungsmanagement, wie etwa die zeitnahe (Auftrags-)Buchführung über (Kanzlei-)Rechnungswesen oder Nachverfolgungsinstrumente wie die Offene-Posten-Buchführung inklusive Mahnwesen.

Nutzen Firmen diese Werkzeuge für sich, ist bereits viel gewonnen. Auch dann verbleiben aber Liquiditäts- und Ausfallrisiken, die der Einzelne nicht kompensieren kann. Genau für die-



se Fälle bietet DATEV-Factoring eine wertvolle Ergänzung.

Die Leistungen des DATEV-Factorings werden in Kooperation mit VR Factorem, dem zentralen Faktor der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken, erbracht, die als genossenschaftliche Institute die Refinanzierung übernehmen.

Weit verbreitet ist das factoring heute schon bei produzierenden Unternehmen, im Großhandel, aber auch bei Dienstleistern vieler Branchen.



Kontakt

DATEV eG
Dr. Michael Hau
Virnsbergerstraße 63
90329 Nürnberg

Telefon 0911-276-3323
Telefax 0911-276-3196
E-Mail factoring@datev.de
Internet www.datev.de/factoring

Bei jedem guten Geschäft

Der Umsatz der Leasingbranche kletterte im Jahre 2006 auf 51 Milliarden Euro. Auch für 2007 wird mit weiterem Wachstum gerechnet. Gerade für Mittelständler ist Leasing eine interessante Finanzierungsalternative. Denn in Zeiten von Basel II gewähren die Banken tendenziell nur noch bei hoher Eigenkapitalquote und besten Unternehmenszahlen Kredite. Geleast werden heute alle Wirtschaftsgüter, von Fahrzeugen aller Art, Maschinen und IT-Ausrüstung nebst Software bis hin zu Lager-Systemen und Immobilien.

Beim Leasing wird ein Objekt ohne Kapitaleinsatz und liquiditätsschonend nur zeitlich überlassen: also „Leasing auf Zeit“ statt „Kauf auf ewig“. Für Mittelständler ist dies interessant, wenn man in moderne Anlagen investieren will, da die Zahlung der Leasingraten aus dem laufenden Ertrag des geleasten Wirtschaftsgutes erfolgt: „pay as you earn – Effekt“. Somit bildet die Leasingaufwendung eine klare Planungs- und Kalkulationsgrundlage; unabhängig von Zinssteigerungen.

Moderne Unternehmer leasen alles, was zum Unternehmenserfolg gebraucht wird. Da der Wert aller Investitionsgüter letztendlich nicht im Eigentum, sondern in ihrem Gebrauch liegt. Leasing richtig eingesetzt bringt klare steuerliche Vorteile im Hinblick auf Betriebsaufwendungen und Wegfall der Gewerbesteuer für geleaste Objekte und ist darüber hinaus bilanzneutral.

Als eines der ersten und führenden markenunabhängigen Leasing-Unternehmen in Deutschland ist die MMV Leasing GmbH ein kompetenter Part-

gibt es zwei Gewinner

ner als Generalist für Leasing, Mietkauf und Finanzierung im Bereich mobiler Wirtschaftsgüter. Die MMV Leasing gehört zum Konzern der Landesbank Baden-Württemberg und bietet mit ihrem Netzwerk unterschiedlichster Kompetenzen – von Finanzierung über technisches Know-How durch Fachwissen ihrer Partner bis zu Einkaufskonditionen – einen umfassenden, bundesweiten Service.

Aufbauend auf das Vertriebs-Leasing-Geschäft, bei dem aktuell über 4.000 Hersteller und Lieferanten zu den Vertriebspartnern zählen, bestehen mittlerweile langjährige, direkte Kontakte zu über 51.000 Firmenkunden. Verträge über mobile Wirtschaftsgüter mit einem Nettoanschaffungswert von insgesamt 550 Mio. Euro werden jährlich neu geschlossen.

„Grüter · Hamich & Partner“ arbeiten seit Jahren vertrauensvoll mit der MMV Leasing zusammen.



Kontakt

MMV Leasing GmbH
Kimplerstraße 288
47807 Krefeld

Verkaufsleiter: Dirk Ploschke
Vertriebsassistent: Mandy Osterburg
Bereichsleiter: Andre Kremer

Telefon 02151-8799-0
Telefax 02151-8799-55
E-Mail krefeld@mmv-leasing.de
Internet www.mmv-leasing.de

Wirtschaftsspezialisten mit psychologischem Fingerspitzengefühl

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn ermittelte 70.900 übergabereife Unternehmen. Davon gehen immerhin 21% (15.000 Unternehmen) in den Verkauf. Für fast alle mittelständischen Firmenverkäufer oder -käufer ist ein Unternehmensverkauf oder -kauf fast immer eine einmalige Situation im Leben, mit vielen Fragen zur fachlichen und methodischen Vorbereitung, Umsetzung und Abwicklung.

Es geht einerseits um den Verkauf oder Kauf eines „Rechtssubjektes“. Andererseits aber auch um emotionale Bindungen des Unternehmensverkäufers an sein Lebenswerk und um offensichtliche oder verdeckte Ängste vor diesem Schritt des Unternehmenskaufes und natürlich auf beiden Seiten um subjektiv viel Geld. Daher sollte der Verkauf oder Kauf von Unternehmen gemeinsam mit Spezialisten, die alle damit verbundenen Chancen und Risiken kennen, durchgeführt werden. Die InterFinanz GmbH & Co. KG ist ein auf die Beratung von Kauf und Verkauf von mittelständischen Unternehmen spezialisiertes Unternehmen (Mergers & Acquisitions) mit Sitz in Düsseldorf. Die erfahrenen Berater der InterFinanz begleiten Sie von der ersten Überlegung zu Wert und Umsetzbarkeit des Vorhabens bis zur Unterschrift unter den Kaufvertrag und darüber hinaus.

Bei grenzüberschreitenden Mandaten greift die InterFinanz auf einen Global M&A-Partner vor Ort zurück, der in seinen lokalen Märkten in vergleichbarer Weise bestens vernetzt ist und bei der Ansprache möglicher Zielunternehmen den richtigen Ton treffen wird.



Die InterFinanz wurde 1958 von dem Altbundespräsidenten Dr. h.c. Walter Scheel, dem ehemaligen Wirtschaftsminister von NRW Gerhardt Kienbaum, Willi Rasche und Prof. Dr. Dr. h.c. Carl Zimmerer in Düsseldorf gegründet. Seit Gründung hat Interfinanz nach eigenen Angaben mehr als 1.100 deutsche Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 5 und 500 Mio Euro an Käufer vermittelt. Die Interfinanz ist Gründungsmitglied von Global M&A, einer der weltweit größten Partnerschaften unabhängiger M&A-Beratungshäuser. In den über 40 Jahren des Bestehens ist die InterFinanz zu dem bedeutendsten Unternehmen auf dem diffizilen Markt der sogenannten „Merger & Acquisition“-Branche im deutschsprachigen Raum geworden.

Kontakt

InterFinanz GmbH & Co. KG
Beratung bei Kauf und Verkauf von Unternehmen
Georg Bierich
Neuer Zollhof 1
40221 Düsseldorf

Telefon 0211-168020
Telefax 0211-9062028
E-Mail interfinanz@interfinanz.com
Internet www.interfinanz.com

„Wertschöpfung im Mittelstand – GHPerspektiven durch Partnerschaften“ 25 Jahre Grüter Hamich & Partner in der MSV-Arena am 30. März 2007

Für die Veranstaltung werden zahlreiche Bereiche der MSV-Arena in Duisburg genutzt, das Foyer, die Business-Lounge und die VIP-Logen.

Den Besuchern werden umfassende Informationen zum Thema „Finanzen“ geboten.

In dem Ausstellerbereich auf der Ebene der Business-Lounge präsentieren von 13.00 Uhr bis zum Ende der Veranstaltung hochkarätige Aussteller ihr Unternehmen und ihre Leistungen.

Als Premiumpartner werden sich folgende Unternehmen präsentieren:

- **New Value AG, Zürich / CH**
- **EuroImpulse Beratungsgesellschaft für Pensions- & Finanz Systeme mbH, Duisburg (Canada Life, European Primes, CMI, Opus)**

Folgende Partner werden als Aussteller an der Veranstaltung teilnehmen:

- **Geffroy Business Akademie GmbH, Düsseldorf**
- **DATEV eG, Nürnberg**
- **InterFinanz GmbH & Co. KG, Düsseldorf**
- **MMV Leasing GmbH, Krefeld**
- **Sparkasse Duisburg**
- **Systrade Capital AG, Augsburg**
- **Mercedes Hans Nühlen GmbH & Co. KG, Moers**

Um 14.30 haben die Besucher in der ungezwungenen Atmosphäre der Business-Lounge die Möglichkeit, dem Vortrag von Prof. Dr. Wallau zu folgen. Im Anschluss daran bieten zahlreiche Kurzvorträge den interes-

sierten Gästen die Gelegenheit, den Einblick in unterschiedliche Bereiche der Finanzdienstleistung zu vertiefen.

Weiterer Höhepunkt des offiziellen Veranstaltungsteils wird der Vortrag des internationalen Top-Referenten Edgar K. Geffroy sein, einem der bedeutendsten Motivationstrainer Deutschlands.

Neben dem Informationsangebot laden wir unsere Gäste an verschiedenen Stellen zum Verweilen und Entspannen ein. Eine Kunstaussstellung des Galeristen Dr. Holger Ehlert mit Werken der Essener Künstlerin Sophie an der Brügge findet sich hier ebenso wie das Erlebnis eines Roulette-spiels an einem originalen Roulette-tisch des Spielcasinos Duisburg, welches in Kürze eröffnet wird. Der Lions-Club Krefeld präsentiert exklusiv eine Auswahl von Werken des derzeit populärsten Pop-Art-Künstlers James Rizzi.

Die Versteigerung eines seiner Bilder zugunsten von Asciburgium - Wir für Kinder e.V., Duisburg wird einer der Höhepunkte der abendlichen Party sein, zumal es sich die Gastgeber, Günter Grüter und Bernd Hamich nicht nehmen lassen werden, persönlich als Auktionatoren auf die Bühne zu steigen. Weitere Überraschungen sind geplant.

Ein kulinarisches Highlight des Abends wird die Kochshow des gefeierten Spitzengastronoms Dirk Brendel sein, der live und in Echtzeit für rund hundert in einem Zufallsverfahren ermittelte Besucher, kulinarische Köstlichkeiten zaubern wird.

Programm

13.00 Uhr
Einlass

14.00 Uhr
Begrüßung

14.30 Uhr
Prof. Dr. Frank Wallau
„Der Mittelstand -
Rückgrat der Wirtschaft“

15.30 Uhr – 16.00 Uhr
GHPodium

16.15 Uhr – 16.45 Uhr
GHPodium

17.15 Uhr – 18.15 Uhr
Edgar K. Geffroy
„Keiner gewinnt alleine“

19.00 Uhr
GHParty

20.15 Uhr
Kochshow mit
Dirk Brendel

22.00 Uhr
Versteigerung des
Bildes von James Rizzi
und weitere
Überraschungen



GHPODIUM - KURZVORTRÄGE

1. **Beteiligungsfinanzierung für Wachstum und Nachfolge am Beispiel der schweizerischen Investmentgesellschaft New Value AG**
Rolf Wägli, Präsident des Verwaltungsrates der New Value AG
Peter Letter, Geschäftsleiter der EPS Value Plus AG, Zürich
(Investmentmanager der New Value AG)
2. **Zeitwertkonten - Rente mit 67? Machen Sie einfach nicht mit!**
Albert Gellrich, Mitglied des Vorstands der European Primes AG
3. **Ausfall von Geschäftsführern und Führungskräften durch schwerwiegende Erkrankungen, was tun? Absicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten.**
Gerhard Schweigatz, Direktor Key Account Management Canada Life
4. **DATEV-Factoring: Liquidität sichern**
Dr. Michael Hau, DATEVeG, Nürnberg
5. **M & A in Deutschland**
Dipl.-Kfm. Xaver Zimmerer, geschäftsführender Gesellschafter der InterFinanz GmbH & Co. KG, Beratung bei Kauf und Verkauf von Unternehmen, Düsseldorf
6. **Management des eigenen Vermögens - eine unternehmerische Herausforderung**
Thorsten Joerss, Vorstand der SysTrade Capital AG, Augsburg
7. **Rechnungslegung nach IAS / IFRS für den Mittelstand! Womit müssen Sie rechnen?**
WP/Stb Thorsten Schmidt, Prokurist der cap.con Unternehmensberatung GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Duisburg
8. **Vorbereitung auf das Rating in der Praxis**
Stb. Bernd Nowack, geschäftsführender Gesellschafter Grüter · Hamich & Partner, Essen
9. **System Finanzen. GHPerspektiven Ihres Beraters.**
Dipl.-Kfm. Martin Bechtold, Grüter · Hamich & Partner, Duisburg
10. **Fehlendes Controlling. Insolvenzursache Nummer eins. Was tun?**
Dipl.-Kfm. Martin Otto, Grüter · Hamich & Partner, Duisburg
11. **Der gläserne Bürger - Orwells Vision wird Realität**
Dipl.-Finanzw./ Stb. Bernd Schachheim, geschäftsführender Gesellschafter Grüter · Hamich & Partner, Wesel
12. **Steuerliche Änderungen 2007 - Vorschau auf die Unternehmensteuer-Reform 2008**
Dipl.-Ök./ Stb. Marc Tübben, geschäftsführender Gesellschafter Grüter · Hamich & Partner, Duisburg
13. **Erben und Schenken - Was bedeutet die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts?**
Dipl.-Ök./ WP / Stb. Andrea Wagner, geschäftsführende Gesellschafterin Grüter · Hamich & Partner, Meissen
14. **Das Anti-Diskriminierungs-Gesetz (AGG) - sind Sie vorbereitet?**
Rechtsanwalt Christian Puhr-Westerheide, Rechtsanwälte Neukirchen, Puhr-Westerheide & Partner, Duisburg

Transparente Vermögensverwaltung auf höchstem Niveau

Eigenverantwortliches Anlegen und Vorsorgen wird zunehmend wichtiger. Doch das Produktangebot für Kapitalanleger ist unübersichtlich und mit Risiken verbunden. Die laufende Kontrolle der eigenen Finanzen und Anlageentscheidungen ist eine Zeitfrage, deshalb übernimmt eine professionelle Vermögensverwaltung für Sie die Optimierung Ihrer Kapitalanlage übernehmen. Die vorhandenen Fachkenntnisse über die Märkte, der Informationsvorsprung durch modernste technische Kommunikationssysteme, die internationale Streuung des Kapitals und die permanente Reaktionsfähigkeit ermöglichen ein Optimum an Betreuung und Rendite.

Die SysTrade Capital AG bietet eine transparente Vermögensverwaltung auf höchstem Niveau. Sie verwaltet Wertpapiervermögen von privaten und institutionellen Kunden durch aktives Asset-Management. Alle Strategien zeichnen sich durch einen systematischen Entscheidungsprozess aus, um den Zufall durch Methode zu ersetzen. Durch diszipliniertes Controlling der Positionen reduziert die SysTrade zudem die Gefahr emotionaler Entscheidungen. Der Grund dafür liegt in der Beobachtung, dass unsystematisches und emotionales Verhalten an der Börse die Hauptursachen für

unterdurchschnittliche Rendite sind. In der Vermögensverwaltung arbeitet die SysTrade mit zwei Basisstrategien:

1. ValueInvesting investiert in Aktien (USA und Europa), die im Vergleich zur Börse und zur Branche günstig bewertet sind. Untersuchungen in USA über 40 Jahre haben gezeigt, dass diese Unterbewertungen mittelfristig abgebaut werden. Deshalb gehören „Value-Strategien“ auch zu den wenigen Ansätzen, die nachhaltig eine bessere Performance als die Börsenindizes erzielen.

2. Globale Fondsstrategie: In mehreren, systematischen Schritten wird mit dieser Strategie eine ausgewogene, globale Anlagestrategie umgesetzt. Die Auswahl des „richtigen“ Fonds ist dabei ein technisches Detail am Ende der Entscheidung.

1. geografische Allokation (Länder bzw. Regionen)
2. Allokation nach Instrumenten (Aktien, Anleihen, Rohstoffe, Immobilien)
3. Bestimmung des Investitionsgrades
4. Auswahl geeigneter Fonds

Kontakt

SysTrade Capital AG
Thorsten Joerss
Maximilianstrasse 18
86150 Augsburg

Telefon 0821-4503660
Telefax 0821-45036612
E-Mail
info@systrade-capital.com
Internet
www.systrade-capital.com

Der Mittelstand - das Rückgrat der deutschen Wirtschaft

Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn ermittelte, dass 99,7% aller Unternehmen in Deutschland zum Mittelstand gehören. Kaum jemand kennt den Mittelstand in seiner ganzen Vielfalt so gut wie Prof. Dr. Frank Wallau, der Leiter des IfM. Wallau erklärt auf: „Wer weniger als 500 Beschäftigte hat oder unter 50 Millionen Euro Jahresumsatz liegt, gehört zum Mittelstand.“

Die wissenschaftliche Einordnung des Mittelstandes wird schon alleine durch die ungeheure Anzahl an Unternehmen besonders schwierig. Prof. Wallau erklärt, dass der Untersuchungsgegenstand an sich absolut heterogen ist. Denn von der Imbissbude über die Tischlerei bis hin zur High-tech-Schmiede, von der Anwaltskanzlei bis zum exportierenden Maschinenbau-Unternehmen versammeln sich die unterschiedlichsten Anbieter von Waren und Dienstleistern unter diesem Dach. Das dickste Stück vom Mittelstandskuchen gehört dem Handwerk mit 900.000 Betrieben. Eine zweite ähnlich große Gruppen stellen die Freiberufler: rund 820.000 davon gibt es in Deutschland. Mit weitem Abstand folgen der Einzelhandel (420.000 Betriebe), das Baugewerbe (300.000 Firmen) und mit 285.000 Unternehmen das verarbeitende Gewerbe.

Frank Wallau unterstreicht: „Der Typus des selbstständigen Unternehmers bildet nach wie vor das Rückgrat der deutschen Wirtschaft“. Und das allen vermeintlichen Konzentrationstendenzen - wie Firmenübernahmen und Konzernfusionen - zum Trotz. Ein Hohelied auf den deutschen Mittelstand - wissenschaftlich fundiert. Und das Lob des Wirtschaftsprofes-

sors zielt insbesondere auf die kleinen und mittleren Unternehmen: „Indizien für eine abnehmende Bedeutung des Mittelstandes liegen nicht vor. Daran hat sich in den vergangenen Jahren nichts geändert. Auch wenn sich etliche wirtschaftliche, soziale und technologische Rahmenbedingungen sehr wohl verändert haben . . .“

Vita/Tätigkeitsbeschreibung

Prof. Dr. Frank Wallau, Jahrgang 1968, studierte Volkswirtschaftslehre in Bonn. Nach Abschluss seines Studiums war er von Ende 1994 bis 1997 Mitglied des Graduiertenkollegs „Interdisziplinäre Strategien zum Schutz der Umwelt“ an der RWTH Aachen und arbeitete für das Institut für Kraftfahrwesen Aachen in zahlreichen Projekten auf dem Gebiet des Altauto-recycling. Seit Ende 1997 ist er im Institut für Mittelstandsforschung Bonn für die Bereiche Familienunternehmen, Industrieforschung, Öffentliches Auftragswesen, Finanzierung, Bürokratieabbau und Umwelt zuständig. Zudem ist er seit September 2003 Professor für Mittelstandspolitik, Existenzgründung und Unternehmensnachfolge an der FHDW Paderborn. Seit April 2004 ist er stellv. Geschäftsführer, seit August 2006 komm. Geschäftsführer des IfM Bonn.

Kontakt

Prof. Dr. Frank Wallau
Institut für Mittelstandsforschung
Bonn, Fachhochschule der
Wirtschaft Paderborn
Maximilianstraße 20, 53111 Bonn

Telefon 0228-72997-48
Telefax 0228-72997-34
E-Mail wallau@ifm-bonn.org
Internet www.ifm-bonn.org

Sparkasse Duisburg - Gut. Für Duisburg und Kamp-Lintfort



Die Sparkasse Duisburg zählt mit einer Bilanzsumme von rund 5,5 Mrd. Euro und ca. 1.500 Mitarbeitern zu den größeren Sparkassen in Deutschland. Unser Geschäftsgebiet umfasst seit der Fusion der beiden Stadtsparkassen im Jahre 2003 die Städte Duisburg und Kamp-Lintfort.

Hier gewährleisten wir die flächendeckende und bedarfsgerechte Versorgung der Bürger und Unternehmen unseres Geschäftsgebietes mit allen Finanzdienstleistungen.

Mit zahlreichen Geschäftsstellen pflegt die Sparkasse Duisburg flächendeckend den direkten Kontakt zum Kunden. Beratungs-Center, Immobilien-Center, Firmenkunden-Center und der Bereich Privat-Banking gewährleisten eine hohe Beratungsqualität in speziellen Finanzdienstleistungen.

Die Sparkasse Duisburg ist über die Trägerschaft der in einem Sparkassenzweckverband zusammengeschlossenen Städte Duisburg und Kamp-Lintfort eng mit den Kommunen verbunden. Wir fördern die regionale Wirtschaftsentwicklung und

den Strukturwandel sowohl durch die Finanzierung insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen sowie der Existenzgründer als auch durch Unterstützung von Initiativen und Projekten, die die Standortfaktoren nachhaltig stärken.



Kontakt

Sparkasse Duisburg
Königstraße 23 - 25
47051 Duisburg

Telefon 02 03-28 15-0
Telefax 02 03-28 15-8 88
E-Mail
info@sparkasse-duisburg.de
Internet
www.sparkasse-duisburg.de

cap.con Unternehmensberatung GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schwerpunkt der Tätigkeit ist die Jahresabschlussprüfung von mittelständischen Unternehmen aller Branchen, Rechtsformen und Größenordnungen. Die cap.con versteht sich als kompetenter Berater, der sich durch individuelle ganzheitliche Beratung mit hoher Sachkompetenz und Flexibilität auszeichnet.

Seit Gründung der Gesellschaft im Jahr 1992 erbringt die cap.con über den Bereich der Jahresabschlussprüfung hinaus sämtliche Dienstleistungen in den Bereichen der Wirtschaftsprüfung, Unternehmens- und Steuerberatung, mit Ausnahme von steuerrechtlichen Dauermantaten.

Mit ihrem Team hat sie sich auf die Beratung mittelständischer Unternehmen spezialisiert. Sie ist in Netzwerke eingebunden, die sie bei der Lösung der vielfältigen steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Problemstellungen ihrer anspruchsvollen Mandantschaft unterstützen, sodass sie ihren Mandanten umfassende und qualifizierte Beratungsleistungen anbieten kann.

Die cap.con nimmt an dem Verfahren der Qualitätskontrolle der Wirtschaftsprüferkammer teil und erhielt im Juni 2005 die Teilnahmebescheinigung, so dass sie auch weiterhin gesetzliche Abschlussprüfungen durchführen kann. Außerdem wurde im Dezember 2005 die cap.con und die Geschäftsführerin Frau WP/StB Katharina Henniges als Prüfer(in) für Qualitätskontrolle bei der Wirtschaftsprüferkammer registriert.



Seit 2004 ist sie zusätzlich als Treuhänder/Verwalter im Bereich Zeitwertkonten tätig; zurzeit verwaltet die cap.con die Zeitwertkonten von über 600 Firmen.

Bei der Beschaffung von Eigenkapital durch das öffentliche Angebot von Wertpapieren sieht das Wertpapierprospektgesetz eine Prüfung des Prospektes durch Wirtschaftsprüfer vor, auch hierbei begleitet cap.con ihre Mandanten.

Die hochqualifizierten Mitarbeiter der cap.con Wirtschaftsprüfung verfügen über langjährige Erfahrungen und gewährleisten durch Teamarbeit, den Einsatz modernster Technologie und einer straffen Organisation eine termingerechte und schnelle Abwicklung der Mandantenaufträge.

Kontakt

cap.con
Unternehmensberatung GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Beethovenstraße 21
47226 Duisburg

Telefon 02065-68 68 0
Telefax 02065-68 68 28
E-Mail info@capcon-wirtschaftspruefung.de
Internet www.capcon-wirtschaftspruefung.de

Tradition – Innovation – Investition: Nühlen packt es an

Pünktlich zum 50-jährigen Firmenbestehen entsteht in Moers ein Neubau mit Verkaufserlebniswelt für Mercedes-Benz, Chrysler / Jeep und Dodge. Moers wird um eine Attraktion reicher: Das alteingesessene Autohaus Nühlen hat einen Neu- und Umbau in Angriff genommen, der nicht nur für die Kunden ein Hingucker wird. Punktgenau zur Präsentation der neuen C-Klasse am 31.03.2007 wird im 1. Bauabschnitt das Verkaufshaus fertiggestellt sein.



Was hinter der 60 Meter langen Fassade des Showrooms dann angeboten wird, bezeichnet Firmenchef Dr. Hans Nühlen als „Highlight mit Strahlkraft für die Region“. Der Neubau des Betriebes wird ein „MIX“ aus aller neuestem Mercedes-Benz Corporate Identity und NÜHLEN eigenen Maßstäben mit größtmöglicher Kundenorientierung.

In der neuen „Verkaufserlebniswelt“ werden Mercedes-Benz Neuwagen sowie Mercedes-Benz Jung- und Jahreswagen präsentiert. Unter dem Motto „Alles unter einem Dach“ wird eine weitere Ausstellungsfläche für den Vertrieb der Marken Chrysler/Jeep und Dodge geschaffen.

Service und Verkauf schaffen im neuen Konzept einen engen Schulterschluss. Die neue Gesamtarchitektur wird Garant für eine echte Wohlfühlatmosphäre und ermöglicht optimale kunden- und ablauforientierte Arbeits- und Serviceprozesse.

Neben der Ausstellungshalle mit atemberaubender Glasfront und integrierter Galerie, entsteht als Schnittstelle zwischen Vertrieb und Service eine völlig neue Service-An-

nahme mit einem intelligenten dreispurigen Annahmesystem.

Im Beisein des Kunden werden die Arbeitsumfänge besprochen und individuell nach den Wünschen des Kunden ausgeführt, ganz nach dem Motto: „Transparenz schafft Vertrauen“!

Im Kontext zur Marke Mercedes-Benz, Chrysler/Jeep und Dodge präsentiert sich das Unternehmen Nühlen damit als eigenständige Marke mit erweiterter Identität, kompromissloser Serviceorientierung und einem gehörigen Schuss Lokalkolorit.

Kontakt

Hans Nühlen GmbH & Co. KG
Dr. Hans Nühlen
Ruhrorter Straße 10
47441 Moers

Telefon 02841-9070
Telefax 02841-90739

E-Mail hans.nuehlen@autohaus-nuehlen.de
Internet www.nuehlen.mercedes-benz.de

Jeder Erfolg beginnt mit der richtigen Idee – Die Philosophie der BRAINSTORM GmbH

Das Unternehmen BRAINSTORM wurde 2001 gegründet und betreut heute zahlreiche mittelständische Unternehmen und Verbände in Sachen Öffentlichkeitsarbeit und Eventplanung. Das Kerngeschäft sind Messepräsentationen und Pressekonferenzen, Empfänge und Firmenevents.

BRAINSTORM bietet seinen Kunden individuelle Komplettlösungen, jedoch auch einzelne Komponenten, die in bereits vorgeplante Projekte integriert werden können, wenn beispielsweise noch ein Highlight für eine bereits bestehende Veranstaltung benötigt wird. Von der Einladungskarte über das Catering bis hin zu Show und Lichtdesign werden individuelle Konzepte entwickelt, durchgeplant und umgesetzt.

Mit Qualität, Kreativität und Hingabe entstehen Events, die die Kunden und Ihre Gäste begeistern und Erinnerungswerte schaffen. Die Ideen und Konzepte werden stets aus der intensiven Auseinandersetzung mit den Unternehmen, ihren Produkten oder Dienstleistungen entwickelt. In sachlichen Fakten das Potential für Emotionen zu finden, ist eine der Stär

ken auf die das in Dortmund ansässige Unternehmen stolz ist. Der Begriff des Infotainments, die Verbindung aus Information und mitreißender Präsentation, taucht auch im unternehmerischen Eventmanagement immer häufiger auf.

Das Team von BRAINSTORM ist stolz darauf, einen großen Teil zum 25jährigen Jubiläum von Grüter · Hamich & Partner beitragen zu dürfen, gratuliert von Herzen und wünscht alles Gute für die erfolgreiche Zukunft.

brainstorm

concepts - public relations - events

Kontakt

BRAINSTORM GmbH
Kai Preißler, Geschäftsführer
Sölder Straße 48
44289 Dortmund

Telefon 0231 – 9 02 59 59
Telefax 0231 – 9 02 59 60
E-Mail
info@brainstorm-agentur.de
Internet
www.brainstorm-agentur.de

Sbiggi Gonzáles Quartett



■ Sbiggi Warot

Die musikalische Untermalung übernimmt Sbiggi Warot, der bekannte Konzertpianist mit seinem „Sbiggi Gonzáles Quartett“.

Sbiggi Warot studierte an der Musikhochschule Danzig und absolvierte hier seine Klavierausbildung. Seit 20 Jahren ist Sbiggi Warot in Deutschland als Musiker und Konzertpianist unterwegs.

Er spielt mit professionellen Galabands, auf Kreuzfahrtschiffen und als Künstlerbegleitung. Unter anderem schon mit Udo Jürgens und Ireen Sheer.

Das „Sbiggi Gonzáles Quartett“ beherrscht ein breites Repertoire verschiedener Stilrichtungen mit einem Querschnitt aus Musicals, Popsongs, Jazz, Klassik und Welthits.

Kontakt

Sbiggi Warot
Nordstraße 24
45475 Mühlheim an der Ruhr

Telefon 0208-31127
Telefax 0208-3880261
E-Mail sbiggwarot@msn.com



■ Informativ und einladend – Messepräsentationen

„Corporate Collections“ – Warum Unternehmen Kunst sammeln



■ Sophie an der Brügge

Durch ihre Wirkung und Bedeutung verleihen Kunstwerke einem angestrebten fortschrittlichen Erscheinungsbild des Unternehmens Nachdruck. Sie dienen der Kommunikation und befördern die Motivation. Kunstwerke, vorausgesetzt es sind unverwechselbare und unersetzbare Unikate, regen zur Kommunikation an. Sie vermögen zu provozieren, verleihen einem Raum sein besonderes Gepräge, ohne als einfache „Raumdekoration“ in Erscheinung zu treten. Kunst ist in der Lage, auf lange Zeit eine kreative Spannung zu halten, und eine positive Identifikation von Mitarbeitern und Kunden mit der unternehmerischen Arbeit zu ermöglichen. Sind Sie skeptisch, weil Sie die geschilderten Erfahrungen noch nicht gemacht haben? Sicherlich ist eine gewisse Veränderungsbereitschaft vonnöten. Aber auf dem neuen Terrain braucht ein Kunstinteressierter nicht allein „herumzutappen“: der „Kunstberater“ bietet sein Geleit an ...

1981 berichtete das Kunstmagazin „art“ erstmalig über das Art-Consulting – eine Beratertätigkeit, die Ende

der 70er Jahre in der Bundesrepublik Fuß fasste. Die anfängliche Skepsis bei den Vertretern der Wirtschaft, sich in den letzten zwei Jahrzehnten der Erkenntnis, dass ein Unternehmen welches zeitgenössische Kunst sammelt, zum einen an Ansehen in der Öffentlichkeit gewinnt. Zum anderen wird ein stimulierendes Umfeld für die Mitarbeiter geschaffen, bei denen die Kunst den Sinn für Innovationen weckt.

Kaum eines der engagierten Unternehmen, wäre in der Lage gewesen, auf die fachmännische Hilfe eines Kunstberaters zu verzichten. Entsprechend der Erkenntnis aus anderen Bereichen, ist für den Erwerb qualitativvoller Kunstwerke der Rat eines Fachmannes unerlässlich. Die sogenannte „Kunstszene“ wurde in den letzten Jahren immer vielfältiger. Aus der Angebotssteigerung resultierte eine gestiegene Unübersichtlichkeit, die den Bedarf nach kompetenter Kunstberatung ebenfalls wachsen ließ.

Während der Kunstausstellung, die anlässlich des 25jährigen Jubiläums von Grüter·Hamich & Partner in der MSV-Arena in Duisburg stattfinden wird, sind die Künstlerin Sophie an der Brügge und Dr. Holger Ehlert anwesend.

Kontakt

Dr. Holger Ehlert, Kunstberater,
privatGALERIEraum
Palmbuschweg 50
45326 Essen

Telefon 0201-34 59 82
Telefax 0201- 34 59 28
E-Mail holger.ehlert@t-online.de

Gutes ganz einfach ...



■ Elisabeth und Dirk Brendel

Unter diesem Motto bereitet Dirk Brendel bei seiner „Kochshow“ am 30. März 2007 auf der Veranstaltung von Grüter·Hamich & Partner eine Auswahl an erlesenen Gerichten und Gaumenfreuden zu.

Geschickt spannt er den Bogen zwischen bodenständiger, regionaler Küche und mediterraner Raffinesse. Dirk Brendel bereitet Gerichte zu, die ihre Wurzel zum größten Teil in der regionalen niederrheinischen Küche haben – eine Gaumenfreude für Kenner und Genießer.

Elisabeth und Dirk Brendel gründeten den Gasthof Brendel im Jahre 1991. Was für ein Entschluss! Marodes Haus, unendliche Investitionen, Stahlkrise bei Krupp in Rheinhausen, Volksaufstand! Ausgerechnet Friemersheim.

Das Dorf zwischen dem ehemaligen Hüttenwerk und dem alten Güterbahnhof ist aus den alten Montan-Tagen eher für deftige Bratkartoffeln und ein wohlverdientes Feierabend-Bier bekannt als für Trüffel und erlesene Weine. So bekam Dirk Brendel

ein gewisses Maß an Unmut der Friemersheimer zu spüren, als er vor 16 Jahren die beliebte Gaststätte der Eltern zum Restaurant für gehobene Ansprüche umwandelte. Jetzt aber liegt die erste Adresse für Feinschmecker in Duisburg-Friemersheim.

Geht Kochen ohne Leidenschaft? Für Dirk Brendel steht hier ein klares Nein! Ihm war schon auf dem Gymnasium sonnenklar welcher Beruf es werden sollte. Undenkbar für einen Abiturienten Koch zu werden! Also hat er sein Abitur gemacht und ist Koch geworden. Für Dirk Brendel sind Hürden dafür da, dass man oder frau sie nimmt. Auch der Erfolg stellte sich ein: mittlerweile zählt der Gasthof Brendel zu den 300 besten Restaurants in Deutschland, mit steigender Tendenz. Das Ganze in Dountown Friemersheim und nicht in anderen geförderten Standorten in Deutschland.

Um auch außerhalb des Gasthofes Brendel in den Genuss der individuellen Kreationen zu kommen, wird Dirk Brendel auf unserer Veranstaltung am 30. März 2007 in der MSV-Arena ein „Show-kochen“ veranstalten, bei dem er verschiedene kulinarische Köstlichkeiten zubereiten wird.

Kontakt

Restaurant-Gasthof Brendel
Dirk Brendel
Kaiserstrasse 81
47229 Duisburg-Friemersheim

Telefon 02065-47016
E-Mail info@gasthof-brendel.de
Internet www.gasthof-brendel.de

Eine Welt voller Kunst - Ausdrucksstark, farbenfroh und witzig



■ James Rizzi

Hinter dem Namen James Rizzi verbirgt sich ein international angesehener Künstler, der eine fantastische, blühende Phantasie besitzt. Was ihn auszeichnet, ist die Fähigkeit und der Mut immer etwas Außergewöhnliches zu machen, das vorher noch niemand ausprobiert hat.

James Rizzi ist ein Künstler, der in kein Schema passt. Sein Lebenswerk besteht darin, einer Kategorisierung zu widerstehen. Er wollte nie als Maler, Druckgrafiker oder Bildhauer klassifiziert werden. Er wollte einfach frei genug bleiben, um all diese Dinge und mehr zu tun. Er will nicht ein oder zwei Ausstellungen pro Jahr haben und seine Preise in astronomische Höhen treiben.

Er will einfach nur arbeiten und arbeiten und noch ein bisschen mehr arbeiten und genug Kunst für all die Leute machen, die sie lieben. Keine Kunstwelt schaffen, sondern eine Welt voller Kunst.

In Rizzis Kunst finden sich die besten Qualitäten von Kinderkunst: Direktheit, Originalität, Ausdruckskraft, Inspiration, Aufhebung aller Regeln und vor allem, Spaß. Aber Rizzi hat es geschafft, eine Kindheit zu schaffen, die erfahren, perfektioniert und witzig ist. Rizzi hat sich bereits mehrmals in Kooperation mit deutschen Organisationen für wohltätige Zwecke engagiert.

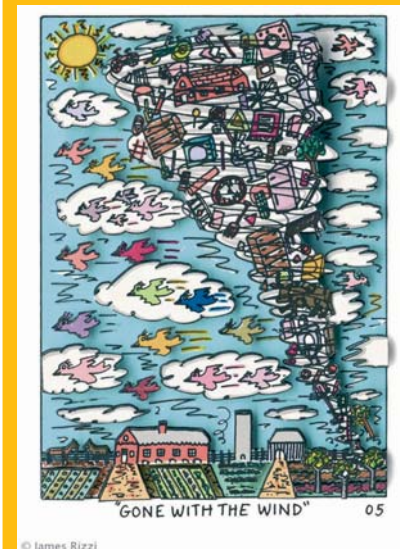
So stellte James Rizzi Ende 2005 nach der Hurrikankatastrophe in New Orleans die komplette limitierte und handsignierte Edition seines Bildes „Gone With The Wind“ dem

Lions Club Krefeld Rheintor

zur Verfügung. Getreu dem Lions-Motto: „We serve“ verkauft der Lions-Club, in dem Anke Hamich (Vize-Präsidentin) engagiert ist, die auf 350 Stück limitierte 3D-Grafik zu Gunsten der **action medeor e.V.** Im März 2006 konnte der action medeor bereits aus den ersten Erlösen ein Scheck in Höhe von 25.000,- Euro überreicht werden.

Die action medeor ist das größte europäische Medikamenten-Hilfswerk und versorgt in Zusammenarbeit mit einheimischen Partnern rund 9.000 Gesundheitsstationen mit Arzneimitteln und medizinischen Geräten in 126 Ländern der Erde.

Ein Exemplar des James Rizzi Bildes „Gone With The Wind“ wird auf der Festveranstaltung zum 25jährigen Jubiläum von Grüter-Hamich & Partner am 30. März 2007 in der MSV-Arena in Duisburg für einen wohltätigen Zweck versteigert.



www.g-h-p.de
www.flexxkonten.de
www.afa-verein.de

Mitglied im



NETZWERK

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

Impressum

GHPublic
© 2007 Alle Rechte vorbehalten

Ausgabe	Sonderausgabe 2007
Redaktionsschluss	12.02.2007
Herausgeber	Günter Grüter Bernd Hamich
Redaktion	Katja Springer Grüter • Hamich & Partner Ratsweinberg 1 01662 Meißen 03521 740712
Telefon	03521 740714
Telefax	redaktion@ghp-meissen.de
E-Mail	
Layout	simple:graphic Kathrin Antrak Markt 12 01109 Dresden 0172 9967248
Telefon	info@simple-graphic.de
E-Mail	

Fotoquelle Photocase 2, 5, 6, 7, 9 und 12

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.

Gemeinsam
für Ihre **Zukunft**