

Ausgabe 2 - 2011

GHPublic

GEMEINSAM FÜR IHRE ZUKUNFT

Inhalt

- Kontrolle ist gut - Vertrauen besser
- Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft...
- Bürokratieabbau kommt im Mittelstand nicht an
- GHP gründet das Sport Service Büro in Düsseldorf
- In der Sommerpause wird gefachsimpelt
- Jubiläumsspende an das Schmale Haus e.V. in Meißen
- GHPerspektiven
- Unser erster GHP-Spielebrunch in Essen
- GHP Fachliche Kurznachrichten
- DATEV pro - Programm mit Zukunft
- Die Peter Müller Gastro-Service GmbH
- Nur wer sich Ziele setzt und ausformuliert, wird diese auch erreichen
- GHP Kurios



GRÜTER · HAMICH & PARTNER[®]
Steuerberatungsgesellschaft

KONTROLLE IST GUT – VERTRAUEN BESSER – EIN NEUES ZEITALTER DER UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION BRICHT AN



Franziska Fiolka/photocase.com

Noch vor der Jahrtausendwende beschrieb das Cluetrain Manifest mit prophetischer Genauigkeit den wachsenden Einfluss der neuen Technologien auf die Kommunikationsverhältnisse. Es skizzierte das Ende der einseitigen Kommunikation: Märkte sind Gespräche und Unternehmen werden die Kontrolle über ihre Kommunikation verlieren. Diese revolutionären Gedanken der Verfasser des Cluetrain Manifestes im Verhältnis zwischen Kunden und Unternehmen sind nun Realität geworden – in der Virtualität des Web 2.0.

Wagen wir nicht nur den Sprung in die Zukunft, sondern schauen in unsere Vergangenheit: der historische Marktplatz war das Herzstück jeder gut funktionierenden Stadt. Hier wurde miteinander geredet, neue Sachen entdeckt und gestaunt, es wurde nachgefragt und beobachtet. Es wurden Waren angepriesen von den Menschen, die sie herstellten. In den zurück liegenden Jahrzehnten bewegten wir uns eher in einer Spirale austauschbarer Produkte und austauschbarer Konsumenten.

Jetzt gewinnen die ersten Machtverschiebungen an Präsenz: hin zum autonomen Kunden und hin zu den alten/neuen Marktplätzen. Die neuen sozialen Medien haben unsere Kommunikation verändert und in eine neue Dimension geführt. Es findet endlich wieder ein Austausch zwischen Unternehmen und Kunden statt. Die leblosen Monologe, die aufgehübschten Broschüren und die völlig überzogenen Werbefilme gehören einer vergangenen Zeit an. Überzogenes wird aufgedeckt, parodiert und mit einer nie gekannten Geschwindigkeit im globalen Netz verbreitet.

So formulierten es auch die Verfasser des Cluetrain Manifestes: Wir wollen Zugang zu euren Unternehmensinformationen, zu euren Plänen und Strategien, euren besten Ideen und eurem wirklichen Wissen. Wir werden uns nicht zufrieden geben mit der Vierfarb-Broschüre, mit Web-Sites aus einer Zuckergussfassade, aber ohne Inhalt. (These 64) Der aufgeblasene, selbtherrliche Jargon, mit dem ihr um euch werft – in der Presse und auf euren Kon-

ferenzen – was hat das mit uns zu tun. (These 68) Der neue Marktplatz gefällt uns viel besser. Tatsächlich schaffen wir uns ihn nämlich selber. (These 72) Wir wollen, dass ihr 50 Millionen von uns genauso ernst nehmt, wie einen Reporter vom Handelsblatt. (These 83)

Diese Richtung schlug auch Edgar K. Geffroy in seinem Vortrag bei unseren GHPerspektiven im März ein. Die sozialen Medien machen es möglich: den Dialog mit den Kunden in Echtzeit. Wir können jetzt sofort erfahren, was unsere Kunden bewegt, was sie unzufrieden macht und was sie zu den Fans unserer Marke werden lässt. Vertrauen Sie ihren Kunden und geben Sie Kontrolle ab.

Was Sie sonst noch über uns erfahren in der aktuellen Ausgabe der GHPublic: Wir berichten von der Eröffnung unseres Sport Service Büros in Düsseldorf, sagen Ihnen, wohin die Spendengelder unsere Mandanten in Meißen fließen, zeigen Ihnen die neuesten Entwicklungen und Urteile im steuerlichen Bereich und natürlich geben wir wieder einen kleinen Einblick in den unternehmerischen Alltag unserer Mandanten. Diesmal stellen wir Ihnen die Peter Müller GmbH aus Duisburg vor.

Freuen Sie sich auf den Dialog mit Ihren Kunden und vertrauen Sie deren Urteilen und Wünschen. In diesem Sinne verabschieden wir uns in einen sonnigen Sommer und wünschen Ihnen neben dem Alltagsgeschäft ausreichend Zeit zur Erholung

Two handwritten signatures in black ink. The first signature is 'M. Tübben' and the second is 'Bernd Nowack'.

Ihr Marc Tübben & Bernd Nowack

KLEINE GESCHENKE ERHALTEN DIE FREUNDSCHAFT...

Geschenke an Geschäftspartner und Kunden sind für Unternehmer selbstverständlich und fördern die Geschäftsbeziehung. Damit sie steuerlich abzugsfähig sind, müssen verschiedene Eckpunkte beachtet werden:

GHP-Tipp:

Das sollte der Beschenkte beachten:

Sie werden jetzt sicherlich denken: „Als Beschenkte sollte man sein Geschenk auspacken und sich über dieses freuen. Andere Auswirkungen gibt es nicht.“ Weit gefehlt. Die meisten Beschenkten wissen nämlich nicht, dass Geschenke unternehmerisch behandelt werden müssen. Das bedeutet, wenn Sie als Unternehmer ein Geschenk von einem Geschäftspartner erhalten, müssen Sie den Wert des Geschenkes als Betriebseinnahme ansehen und es auch in Ihrer Buchhaltung erfassen. Unerheblich ist dabei letztendlich, ob Sie dieses Geschenk privat oder beruflich nutzen.

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie als Beschenkte auf die Erfassung als Betriebseinnahme verzichten:

1. *Der schenkende Unternehmer besteuert den Wert des Geschenkes pauschal und hat dies dem Beschenkten schriftlich mitgeteilt. In diesem Fall muss der Beschenkte den Wert des Geschenkes nicht erfassen und auch nicht als Einnahme behandeln. Das Schreiben des Schenkers zur Pauschalversteuerung sollten Sie wie eine Rechnung aufbewahren.*
2. *Beträgt der Wert des Geschenkes höchstens 10 Euro, gilt dieses als Streu- oder Werbeartikel und es entstehen keine steuerlichen Auswirkungen.*

1. **Voraussetzung ist die betriebliche Veranlassung:** Geschenke an Geschäftspartner müssen betrieblich veranlasst sein. Dies ist unter anderem gegeben, wenn ihr Geschäftspartner Geburtstag hat oder ein Firmenjubiläum ansteht.

2. **Preisgrenze:** Geschenke sind grundsätzlich nur dann als Betriebsausgabe absetzbar, wenn ihr Wert 35 € nicht überschreitet. Die Preisgrenze gilt pro Jahr und Beschenktem. Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen betrachten die 35 € als Nettowert und umsatzsteuerbefreite als Bruttowert. Die 35 € sind eine Preisgrenze. Das heißt ist der Betrag überschritten, ist der komplette Aufwand nicht mehr als Betriebsausgabe abzugsfähig.

3. **Pauschalbesteuerung:** Hier versteuert der Schenker den Preis des Geschenkes pauschal für den Beschenkten. Dadurch werden alle Folgen für den Beschenkten abgegolten. Überschreitet der Wert des Geschenkes die Grenze von 10 € netto, kann der Unternehmer diese Besteuerung wählen. Ist die Variante der pauschalen Besteuerung einmal gewählt, so gilt diese für alle innerhalb eines Wirtschaftsjahres gewährten Geschenke. In diesem Falle müssen Sie den Beschenkten über die Steuerübernahme

informieren. Das Wahlrecht zur Anwendung der Pauschalierung muss nicht mit dem ersten Geschenk im Wirtschaftsjahr ausgeübt werden. Sie haben für die Entscheidung Zeit bis zur letzten Lohnsteueranmeldung.

Grundsätzlich ist die Pauschalversteuerung ausgeschlossen, wenn die Aufwendungen je Empfänger und Wirtschaftsjahr den Betrag von 10.000 € übersteigen oder die Aufwendungen für das einzelne Geschenk höher als 10.000 € sind.

4. **Aufzeichnungspflicht:** Geschenke müssen einzeln und getrennt von anderen Betriebsausgaben auf einem gesonderten Konto in der Buchhaltung erfasst werden. Der Name des Empfängers muss auf dem Buchungsbeleg ersichtlich sein.

5. **Preisgrenze:** Keinerlei steuerliche Auswirkungen hat ein Geschenk sowohl für den Beschenkten als auch für den Schenker, wenn der Wert höchstens 10 € beträgt. Dann gelten die Geschenke als Streu- oder Werbeartikel. Diese 10 € sind allerdings eine Preisgrenze. Das bedeutet, wenn der Artikel auch nur geringfügig mehr kostet, ist das gesamte Geschenk als steuerpflichtig anzusehen.



hofschlaeger/pixelio.de

BÜROKRATIEABBAU KOMMT IM MITTELSTAND NICHT AN

Mit dem Programm „Bürokratieabbau und bessere Rechtsetzung“ will die Bundesregierung bis Ende 2011 die Kostenbelastung der Wirtschaft durch Informationspflichten um 25% reduzieren. Eine aktuelle Studie des Kölner Instituts der deutschen Wirtschaft zeigt aber, dass die Bundesregierung von diesem Ziel weit entfernt ist.

Seit der Einführung des Regierungsprogramms 2006 hat dieses zu keinen nennenswerten Entlastungen bei den Unternehmen geführt: Zwei Drittel der befragten Unternehmer stellen fest, dass sie bisher keine bürokratische Entlastung spüren. Drei von zehn Unternehmern beklagen sogar, dass die neuen Regelungen, die eine Entlastung versprochen, zu Mehraufwendungen geführt haben. Am ehesten profitierten noch die großen Unternehmen vom Regierungsprogramm. Aber auch hier werden nur unwesentliche Verbesserungen konstatiert.

Gründe dafür findet das Nationale Zentrum für Bürokratiekostenabbau (NZBA) in einem ganz anderen bürokratischen Dschungel: Im Auftrag der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft ermittelten die Forscher innerhalb ihrer Studie 651 Aufgaben und Tätigkeiten, zu denen Unternehmen in Deutschland vom Staat gesetzlich verpflichtet werden. Erstmals werden hier alle sogenannten Inpflichtnahmen des Bundes aufgeführt, die der Bund auf die Wirtschaft ohne Kostenerstattung abwälzt.

Ihren Ursprung nimmt die Überwälzung bürokratischer Pflichten auf die Unternehmen im Jahr 1920. Erstmals wurden hier die Arbeitge-



ber in die Pflicht genommen und mussten die Lohnsteuer für ihre Arbeitnehmer abführen. Mit der Steuerschuld der Arbeitnehmer gegenüber dem Staat haben diese eigentlich nichts zu tun. Langsam aber stetig legt der Staat nun seitdem den deutschen Unternehmen immer mehr vergleichbare Pflichten auf, die ihm eigentlich selbst obliegen.

In der Studie wird mittels eines Fallbeispiels präzise vorgerechnet, wie die sogenannten Informations- und Erfüllungspflichten die deutschen Unternehmen belasten: Die Erfüllung von zehn besonders aufwendigen Arbeitgeberpflichten kostet ein mittelständisches Unternehmen mit 100 Arbeitnehmern 17.940 Euro pro Jahr. Hochgerechnet für den Mittelstand ergeben sich damit pro Jahr Kosten in Höhe von drei Milliarden Euro. Die Kosten aller weiteren Inpflichtnahmen - immerhin noch 641 - und die Belastungen für Großunternehmen noch nicht einmal mit gerechnet. Als Fazit wird dem Gesetzgeber in Zukunft geraten, auf weitere Pflichten zu

verzichten oder für diese zukünftig den Unternehmen die Kosten zu erstatten. In ihrer Studie schlägt die NZBA dazu einen Drei-Punkte-Plan zum Bürokratiekosten-Stopp vor:

Zum ersten sollte der Gesetzgeber dazu verpflichtet werden, alle neuen Indienstnahmen von Unternehmen in der Gesetzgebung explizit auszuweisen und deren Kosten zu benennen. Zweitens sollte der Nationale Normenkontrollrat das Recht erhalten, unterlassene Benennungen zu beanstanden und die Kostenangaben zu überprüfen. Drittens sollte es zukünftig für neue Pflichten eine Kostenerstattung durch den Staat geben.

„So können wir erreichen, dass der Gesetzgeber den Unternehmen nur dann weitere Bürokratie auferlegt, wenn es unbedingt nötig und die Kostenbelastung verhältnismäßig ist“, so Studienleiter Prof. Dr. Volker Wittberg vom NZBA.

... INFORMATIONEN
... www.insm.de

GHP GRÜNDET DAS SPORT SERVICE BÜRO IN DÜSSELDORF



■ Frank Hüsken

Die traditionellen Sportvereine sehen sich durch veränderte Umfeldbedingungen neuen Herausforderungen und Chancen ausgesetzt. Gemeinsam mit unseren Netz-

werkpartnern entwickeln wir seit dem 1. April 2011 Lösungen für Sportvereine in der neuen Zweigniederlassung von Grüter • Hamich & Partner in Düsseldorf. „Uns war es wichtig, einen Standort mit allen beteiligten Partnern zu gründen und den Sportvereinen mit dem Sport Service Büro einen gemeinsamen Anlaufpunkt für alle Problemstellungen zu bieten“, so Frank Hüsken, Niederlassungsleiter unserer Düsseldorfer Zweigniederlassung in der Esprit-Arena.

Hubert Mieruch von der Internationalen Sport- & Marketingagentur ISMA umreißt das Konzept kurz mit den Schlagworten: „Wir stellen uns eine Bezirkssportanlage der Zukunft mit vereinseigenem Sport- und Bewegungszentrum

und hauptamtlicher Leitung durch den Sportverein vor. Neue Satzung, neue Organisation, neues Gebäude, neue Verwaltung und unsere neue Software, mit der wir die Vereine in Zukunft zentral steuern wollen, dass sind die Leitgedanken für den Sportverein der Zukunft“.

KONTAKT

Sport Service Büro
Grüter • Hamich & Partner GbR
Zweigniederlassung Düsseldorf
ESPRIT Arena
Arenastraße 1
40474 Düsseldorf
Telefon 0211-15981632
Telefax 0211-15981633
E-Mail info@ghp-duesseldorf.de
Internet www.g-h-p.de

IN DER SOMMERPAUSE WIRD GEFACHSIMPELT

Die Bundesliga-Saison 2010/2011 ist zwar leider zu Ende, aber es gibt ja zum Glück die Möglichkeit des fachlichen Austausches und des Fachsimpelns auch während der spielfreien Zeiten: Wer hat die Chance auf die Meisterschale im nächsten Jahr? Welche Spieler wechseln zu welchen Vereinen? Wie dreht sich das Trainer-Karussell in der neuen Saison? Zusammen lässt man die Saison 2010/2011 Revue passieren und wagt schon einmal den theoretischen Blick in die zukünftige Saison.

Wahre Fans unseres GHProfi-Kickers wissen aber: „Hier fehlt doch noch etwas?“ Stimmt: wie immer nach Saisonschluss steht der Gewinner oder die Gewinnerin des GHProfi-Kickers fest. Der Tipp-Experte in der Bundesliga-Saison 2010/2011

ist Lothar Claußen, ein Mandant unserer Duisburger-Kanzlei. Das ganz knappe Rennen entschied Lothar Claußen erst nach dem 34. Spieltag in den beiden Relegationspielen für sich. Wir gratulieren Lothar Claußen



Ralf van gen Hassend und Lothar Claußen

ganz herzlich zum Gewinn von zwei Fußball-Länderspielkarten.

Hörgeräteakustikmeister Lothar Claußen ist Spezialist für modernste Hörgeräte und gründete seinen Hörgeräte-Akustik-Meisterbetrieb 1983 in Duisburg. Spezialisiert hat sich Lothar Claußen auf die Anpassung von Hörgeräten bei schwerhörigen Menschen sowie deren Betreuung.

INFORMATIONEN

Bei Fragen zur Anmeldung zum GHProfi-Kicker 2011/2012 oder einem kurzen Fachtalk zum Thema Bundesliga steht Ihnen gerne Florian Gudd unter der E-Mail Adresse florian.gudd@g-h-p.de zur Verfügung.

JUBILÄUMSSPENDE AN DAS SCHMALE HAUS E.V. IN MEIßEN



Die zwanzigjährige Erfolgsgeschichte der Meißner Steuerberatungskanzlei Grüter • Hamich & Partner feierten wir im Januar 2011. Anlässlich dieses Jubiläums baten wir unsere Gratulanten um eine Spende für das Schmale Haus e.V. in Meißen. Insgesamt spendeten die Gäste 2.680,20 Euro, die die Geschäftsführerin Andrea Wagner am 03. Mai 2011 überreichte.

Was macht das Geld unserer Mandanten im Schmalen Haus e.V.? Es gibt sinnvollen Jugendprojekten einen finanziellen Rahmen. Die Spende der Mandanten zum zwanzigjährigen Kanzleijubiläum von Grüter • Hamich & Partner wird zur Renovierung des Jungenzimmers im Schmalen Haus verwendet. Das Schmale Haus e.V. ist eine offene Begegnungsstätte für Kinder und Jugendliche im Alter von 6-18 Jahre. Ziel des Vereins ist es, für und

mit Kindern und Jugendlichen eine Stätte der Begegnung, Betreuung und Beratung zu erhalten. „Alle Aktivitäten werden mit und für die Kinder und Jugendlichen geplant“ erklärt Christian Micksch, der Vorstandsvorsitzende.

Grüter • Hamich & Partner unterstützte das Schmale Haus schon in der Vergangenheit, da sich die Steuerberater von der engagierten Arbeit des Vorstandes, der Projektleiterin Monika Haase und aller ehrenamtlichen Helfer überzeugen konnten.

„Es ist beeindruckend mit welcher Liebe und welchem Einsatz, die Arbeit für die Kinder und Jugendlichen hier durchgeführt wird“ beschreibt Andrea Wagner ihr Engagement.

... **INFORMATIONEN**
... www.schmales-haus-meissen.de

GHPERSPEKTIVEN



Schon zum zweiten Mal fand unsere Veranstaltungsreihe GHPerspektiven im Mercedes Autohaus Nühlen in Moers statt. Im interessanten Rahmen des futuristischen Ausstellungsraumes des Autohauses fesselte Edgar K. Geffroy mit seinem Vortrag zum digitalen Kunden schnell unsere Zuhörer und interessierte sie für das Thema. Er stellte das Internet als die Kontakt- und Verkaufsplattform der Zukunft vor. Edgar K. Geffroy zeigt mit konkreten Impulsen, wie das mobile Evernet zum Katalysator für eine völlig neue Kundenbeziehung wird und wie Unternehmer mit diesem neuen Instrument sofort Umsatz schaffen. Die Entwicklung von neuen Produkten, Ideen und Dienstleistungen müssen zukünftig schon im Vorfeld mit den Möglichkeiten des Internets entwickelt werden.

Die vorherrschenden Instrumente der Kontaktpflege sind im Web 2.0 unter anderem die Plattformen Xing und Facebook, mit denen Unternehmer zielgerichtet ihre Kunden ansprechen können.



UNSER ERSTER GHP-SPIELEBRUNCH IN ESSEN



Edgar K. Geffroy brannte mit echter Leidenschaft für eine neue Art des Business und begeisterte mit seinen Impulsen und Trendprognosen rund um den digitalen Kunden. Täglich gewinnen die Kunden selbst mehr Macht und Einfluss auf die Wirtschaft. Zusätzlich entscheiden neue Türsteher wie Google, Apple, Facebook & Co. wer überhaupt noch einen Marktzugang erhält.

Als Fazit gab Geffroy den rund 400 Zuschauern mit auf den Weg, dass in Kürze alle bisher praktizierten Verkaufsstrategien überholt sind: „Wer bis dahin nicht lernt, das Internet kreativ zu nutzen, um mit seinen Kunden gemeinsam neue Ideen und Produkte zu entwickeln, wird früher oder später wirtschaftlich auf der Strecke bleiben.“



INFORMATIONEN

www.geffroy.com



Am Anfang stand die Idee: Einfach mal miteinander über ganz banale Dinge schwatzen und sein Gegenüber am Schreibtisch besser kennenlernen.

Mit dieser Idee im Hinterkopf luden die Essener GHP-Mitarbeiter ihre Kollegen aus allen Standorten von Grüter • Hamich & Partner zu einem „Spielebrunch“ ein. Denn wobei lässt es sich schließlich besser kennenlernen und schwatzen als beim Essen. Und für alle, die noch spielerisch tätig sein wollten, wurden zum Brunch noch Spiele organisiert. Damit war der erste GHP-Spielebrunch ins Leben gerufen. Für die Mitarbeiter und deren Partner war dies eine gute Möglichkeit zu erfahren, mit welchen Menschen wir die meiste Zeit des Tages verbringen.

In gemütlicher Runde verbrachten die GHP-Mitarbeiter einen angenehmen Sonntagvormittag. Über den Essener Kanzleiräumen voller Tages- und Sonnenlicht traf man sich am 20. März in entspannt herzlicher Stimmung. Bei einem einladenden Buffet und vielen abenteuerlichen und strategischen Spielen trug jeder Mitarbeiter seinen Teil zum

guten Gelingen des Spielebrunch bei. Zur entspannten Atmosphäre trugen auch die vielen Familienangehörigen der GHP-Mitarbeiter bei. Die anwesenden Kinder hatten vor allem auf der großen Dachterrasse viel Platz zum Toben und Spielen, so dass die mitgebrachten Spiele fast zur Nebensache wurden. Das wunderschöne Frühlingswetter und das super leckere Essen trugen natürlich mit dazu bei, dass dieser Sonntagvormittag eine entspannte und rund um gelungene Veranstaltung wurde.

Unser Dank gilt hier an dieser Stelle allen Helfern, die diese Idee mit verwirklichten und wir freuen uns schon auf das Frühjahr 2012, in dem wir dann zum zweiten GHP-Spielebrunch einladen.



UNVERHEIRATETE ELTERN: ACHTUNG BEI KINDERBETREUUNGSKOSTEN

In seinem Urteil vom 25. November 2010 schafft der Bundesfinanzhof zwischen verheirateten und unverheirateten Eltern bei der Absetzbarkeit von Kinderbetreuungskosten Unterschiede und erhöht den bürokratischen Aufwand in dieser Angelegenheit.

Diese Entscheidung ist besonders verwunderlich, da in anderen Bereichen der sogenannte „abgekürzte Zahlungsweg“ unproblematisch ist und mehrfach von den obersten Finanzrichtern bestätigt wurde. Im Einkommensteuergesetz ist gere-

gelt, dass Kinderbetreuungskosten nur von demjenigen abgezogen werden, der sie vorher auch getragen hat. Nach dem Urteil des Bundesfinanzhofes müssen diesen Gesetzestext unverheiratete Eltern jetzt wörtlich nehmen: Hat nur ein Elternteil den Betreuungsvertrag mit der Kindertagesstätte abgeschlossen und werden auch von dessen Konto die Zahlungen für die Kinderbetreuung getätigt, so kann im Fall der unverheirateten Eltern auch nur dieser Elternteil die Betreuungskosten steuerlich absetzen.

GHP-Tipp:

Damit Betroffene nicht bares Geld verlieren, sollte jeder, der Betreuungskosten nachher steuerlich geltend machen will, den Vertrag mit dem Betreuungsanbieter eigenhändig unterschreiben.

Die Zahlungen, die anteilig auf ihn entfallen, müssen vom eigenen oder zumindest von einem gemeinsamen Konto vorgenommen werden.

Das heißt: Unterschreibt nur einer den Vertrag und nimmt die Zahlungen von seinem Konto vor, so kann bei unverheirateten Eltern der andere Elternteil nichts geltend machen.

Diese Regelung gilt auch, wenn beide in einen gemeinsamen Topf wirtschaften oder die gemeinsamen Kosten anderweitig miteinander verrechnen.



STEUERLICHE BEHANDLUNG VON GUTSCHEINEN

In der letzten GHPublic beantworteten wir einem Mandanten die Frage zur Behandlung von Tankgutscheinen als Bar- oder Sachlohn.

Im November 2010 trafen die Richter des Bundesfinanzhofes eine Grundsatzentscheidung zur Behandlung von Tank- und anderen Gutscheinen. Grundsätzlich gilt: Beansprucht der Arbeitnehmer ausschließlich eine Sache oder eine Dienstleistung, ist die vom Arbeitgeber erbrachte Leistung ein Sachbezug. Die Gutscheine sind lohnsteu-

er- und sozialabgabenfrei, wenn die Sachbezüge insgesamt monatlich 44 EUR nicht übersteigen.



GHP-Tipp:

*Die Finanzverwaltungen haben zu diesem Urteil des Bundesfinanzhofes aber noch nicht Stellung genommen. Aus diesem Grund raten Ihnen unsere Lohnexperten dringend zu einer **schriftlichen Anrufungsauskunft bei Ihrem zuständigen Lohnsteuerfinanzamt** bevor Sie die Gutscheine mit den Eurobeträgen an Ihre Arbeitnehmer ausgeben.*

EINKUNFTSGRENZE FÜR EIN PRIVAT KRANKENVERSICHERTES KIND BEIM KINDERGELD

Auch wenn das Kind bei einem Elternteil privat mit krankenversichert ist und dieser Elternteil die Beiträge abführt, sind die Einkünfte und Bezüge des Kindes um diese Beiträge der privaten Krankenversicherung zu mindern. So entschied das Finanzgericht Berlin-Brandenburg in einem Urteil vom 4. November 2010.

Für ein volljähriges Kind, wird Kindergeld nur dann gewährt, wenn die eigenen Einkünfte und Bezüge des Kindes den Betrag von 8.004 Euro nicht überschreiten. Schwierigkeiten bei der Umsetzung dieser Regel beginnen immer dann, wenn entschieden werden soll, welche Einkommensbestandteile zu berücksichtigen sind und welche Aufwendungen einkommensmindernd anzusehen sind.

Das Bundesverfassungsgericht entschied schon im Jahr 2005, dass die von einem Kind zu zahlenden

Beiträge zur Sozialversicherung von seinen Einkünften und Bezügen abgezogen werden müssten. Begründung: die entsprechenden Beträge stehen ja nicht mehr zum Bestreiten des Lebensunterhaltes zur Verfügung. Folglich wurden auch die Einkünfte und Bezüge privat krankenversicherter Kinder um deren Beiträge zur Krankenversicherung gekürzt. Denn es erschien nicht als gerechtfertigt, die privat krankenversicherten Kinder gegenüber den gesetzlich krankenversicherten Kindern schlechter zu stellen.

Das Finanzgericht Berlin-Brandenburg ging mit seinem Urteil vom November 2010 noch einen Schritt weiter: Einkünfte und Bezüge eines Kindes, sind auch dann um die Beiträge zu einer privaten Krankenversicherung zu mindern, wenn das Kind bei einem Elternteil mitversichert ist und die Beiträge auch von diesem bezahlt werden. Denn der Sinn des Grenzbetrages liege



ja darin, festzustellen, inwieweit die Eltern des Kindes unterhaltsbelastet sind. Eltern, die ihre Kinder privat mitversichern und auch die Zahlungen leisten, sind in gleicher Weise unterhaltsbelastet wie Eltern, die ihren Kindern das Geld für deren eigene Krankenkassenbeiträge zur Verfügung stellen.

Gegen dieses Urteil des Finanzgerichtes Berlin-Brandenburg hat die unterlegene Familienkasse beim Bundesfinanzhof Revision eingelegt.

KOSTEN FÜRS ERSTSTUDIUM SIND KEINE WERBUNGSKOSTEN



Die Kosten für ein nach dem Abitur aufgenommenes Erststudium oder eine erstmalige Ausbildung werden nicht unbeschränkt als Werbungskosten anerkannt. Das Finanzgericht Münster entschied im Februar 2011, dass diese Kosten lediglich zeitlich und betragsmäßig begrenzt als Sonderausgaben steuerlich anerkannt werden.

Aufwendungen für eine erstmalige Berufsausbildung oder ein Erststudium sind nach Auffassung der Finanzrichter nur dann als Werbungskosten zu berücksichtigen, wenn diese Ausbildung im Rahmen eines Dienstverhältnisses stattfand. Im Rahmen der vorliegenden Klage habe weder ein Dienstverhältnis der Klägerin mit der Hochschule, noch mit dem Praktikumsbetrieb bestanden. Das Einkommensteuergesetz typisiert, dass Kosten des Erststudiums noch nicht mit einer konkreten beruflichen Tätigkeit und hieraus fließenden Einnahmen in Zusammenhang stünden. Die Rechtsprechung des Bundesfinanz-

hofes (BFH), nach der die Regelung verfassungskonform dahin auszulegen sei, dass sie einen Abzug von Ausbildungskosten im Zusammenhang mit einem Studium nach abgeschlossener Berufsausbildung nicht verbiete, kann auf das nach dem Abitur aufgenommene Erststudium nicht übertragen werden. Für eine solche Auslegung lasse weder die Gesetzesbegründung noch der Wortlaut der Norm Raum.

Wegen der grundsätzlichen Bedeutung der Sache hat das Gericht die Revision zum BFH zugelassen.

Quelle: Finanzgericht Münster

DATEV PRO - PROGRAMM ZUKUNFT

DATEV pro steht für die Weiterentwicklung der bewährten DATEV-Software und bietet viele Vorteile - für Sie und für die Arbeitsabläufe in Ihrem Unternehmen.

RECHTZEITIG UMSTEIGEN

Die DATEV stellt ihre Programmpalette auf die Version DATEV pro um. Ab 2012 werden die abgelösten Windows-Programme nicht mehr gewartet. Zwei Erfolgsbeispiele zeigen, wie Unternehmen die Einführung der neuen Software gelingt.

Was für eine Erfolgsgeschichte: 1996 macht Orthopädietechnikermeister Armin Asselmeyer sich selbständig. 2004 bezieht seine Sanitätshaus o.r.t. GmbH & Co. KG in Göttingen ein großes Firmengelände. 2010 sucht der Betrieb mit 100 Beschäftigten an fünf Verkaufsstandorten und in einer Werkstatt qualifizierte Mitarbeiter zur weiteren Expansion. Zugleich wird er Sponsor beim Basketball-Bundesligisten BG Göttingen. „Wir werden uns um die körperlichen Belange der Spieler kümmern und ihr ständiger Ansprechpartner sein“, kündigt Firmenchef Asselmeyer eine breite Unterstützung der Profis an. Unternehmerischer Erfolg erfordert neben Marketing unter anderem eine belastbare Finanzbuchführung, die aktuelle und valide Daten zur Unternehmenskontrolle und -planung liefert. Deshalb setzt Asselmeyer auf DATEV-Produkte. Er weiß: So wie er seine Kunden mit dem Besten versorgt, was sein Sanitätshaus zu bieten hat, liefert die DATEV für seine Bedürfnisse passende, sichere und aktuelle Lösungen für das Rechnungswesen. Das gilt erst recht für DATEV pro, die jüngste Version der DATEV-Software. Sie ist prozessorientiert aufgebaut und erlaubt den schnellen Zugriff auf Funktionen und Informationen.

Von dieser Mehrleistung profitieren wollte Asselmeyer, als er DATEV pro bei seinem Steuerberater gesehen hatte. In Absprache mit ihm installierte er die Software im Oktober 2010. Für sein Buchhaltungsteam hat sich der Umstieg gelohnt. „Beim Buchen ist alles beim Alten geblieben, aber die Programmoberfläche ist insgesamt übersichtlicher“, so die Buchhalterin Tanja Schneemann. „Wir haben uns schnell zurechtgefunden, und daher möchte ich gar nicht mehr in die alte Welt zurück.“

AUF SPEICHERPLATZ ACHTEN

Alle Informationen auf einen Klick – das ist einer der Vorteile von DATEV pro, die Tanja Schneemann schätzt. „Was ich brauche, habe ich im Blick, und man kann zwischen den Geschäftsjahren schnell hin und her wechseln.“ Die anfallende Datenmenge bewältigt die Software locker. 60.000 Kunden mit meist niedrigem Rechnungsbetrag werden einzeln erfasst, da für viele Rezepte je eine Rechnung für die Krankenkasse und den Versicherten nötig ist. Leistungsfähige Computer sind Voraussetzung für die reibungslose Nutzung von Software, dabei ist ein Arbeitsspeicher von einem Gigabyte heute eine marktübliche Mindestanforderung. Auch DATEV pro benötigt eine solche Ausstattung und könnte entsprechende Hardware-Investitionen erfordern. Über ein Servicetool, das über die Webseite der DATEV erreichbar ist, kann jeder Unternehmer prüfen, ob sein Rechner die Systemanforderungen erfüllt. Für Armin Asselmeyer war die Hardware kein Problem, er hatte sowieso eine Modernisierung geplant.

MÖGLICHTST BALD WECHSELN

Anders lief es bei René Oelsner. „Mein Steuerberater meinte, dass ich eventuell einen neuen Rechner für DATEV pro brauche“, sagt der Inhaber des Meisterbetriebs Oelsner Raumausstattung in Wolfenbüttel. Er setzte auf Selbsthilfe und baute in seinen PC einen neuen Hauptspeicher ein. „Die Installation der Software selbst war absolut problemlos, das passierte in einer Stunde und lief nur im Hintergrund.“

Oelsner und Asselmeyer haben sich an die Tipps von Steuerberater und DATEV gehalten: in Abstimmung mit der Kanzlei prüfen, ob die technische Ausstattung für ein Update reicht, und gegebenenfalls aufrüsten oder austauschen. Dann in enger Absprache mit der Kanzlei umsteigen und schließlich den Mitarbeitern Zeit geben, um sich an die neue Oberfläche zu gewöhnen. Oelsner wechselte unterjährig weit vor dem Ende des Umstiegskorridors im Dezember 2011, wenn alle DATEV-Nutzer auf DATEV pro umgestiegen sein müssen. Besonders wichtig ist für den Firmenchef, dass seine vier Mitarbeiter das leicht zu bedienende und sehr strukturiert aufgebaute System mit Daten füttern können. Schließlich ist er selbst für das stark wachsende Unternehmen viel bei Kunden unterwegs und will die Buchführung langsam in andere Hände legen. Dabei helfen ihm DATEV pro und sein Steuerberater.

Quelle: TRIALOG, Das Unternehmernmagazin des steuerlichen Beraters und DATEV, Herausgeber: DATEV eG, Nürnberg, Ausgabe 1/2011.

DATEV PRO – UMSTELLUNG BEI GRÜTER • HAMICH & PARTNER IN WESEL



Unsere Weseler Kanzlei hat als erste Kanzlei im Verbund auf DATEV pro umgestellt. DATEV pro steht für die Weiterentwicklung der bewährten DATEV-Software und bietet viele Vorteile für die Arbeitsabläufe im Unternehmen. DATEV pro bietet mit dem neuen DATEV Arbeitsplatz pro einen leichten, schnellen und intuitiven Zugriff auf alle Funktionen und Informationen.

Häufige Programmwechsel gehören dann der Vergangenheit an: DATEV pro integriert unter anderem die Programme Rechnungswesen, Kostenrechnung und Anlagenbuchführung unter einer gemeinsamen Oberfläche. Den Beratern bei Grüter • Hamich & Partner erleichtert die neue Anwendung die Arbeitsabläufe, da sie sich an den entsprechenden Prozessen orientiert. Neue Optionen zur Filterung sowie Sortierung der Daten bieten nun die Möglichkeit, diese auf der Arbeitsoberfläche nach eigenen Wünschen zu gruppieren.

GHPublic: Herr Breuer, im Wonnemonat Mai haben Sie Ihre Kanzlei auf die neue Datev pro Software umgestellt. Gab es vor der Umstellung doch ein paar schlaflose Nächte ob der bevorstehenden Neuerungen?

Ferdinand Breuer: Schlaflose Nächte gab es nicht. Aber natürlich macht man sich schon Sorgen, dass alles funktioniert und sich keine größeren Probleme ergeben.

GHPublic: Welchen Vorlauf haben Sie für die Umstellung eingeplant und was mussten Sie vorher alles tun?

Ferdinand Breuer: Die ersten Schritte wurden vor ca. 1/2 Jahr vorgenommen. Wesentliche Vorarbeiten waren zunächst die Hardwareprüfung und dann die Verbesserung der Datenqualität. Insbesondere die Daten der Stammdatenverwaltung mussten mit den Finanzbuchhaltungsdaten abgeglichen werden. Die Stammdatenverwaltung wurde mithilfe von Tools der DATEV einer logischen Prüfung unterzogen.

GHPublic: Wie können wir uns die eigentliche Umstellung vorstellen? Was passiert da in der Kanzlei?

Ferdinand Breuer: Die Mitarbeiter und Partner haben von der eigentlichen Umstellung nichts mitbekommen. Freitags nach Feierabend hat der DATEV-Systempartner gemeinsam mit unserer Kanzleimanagerin die Umstellungsarbeiten vorgenommen. Als wir am Montag wieder ins Büro kamen, war die Umstellung abgeschlossen und uns erwartete die neue Benutzeroberfläche. Dank der Vorarbeiten hat es bei der Umstellung keinerlei Komplikationen gegeben.

Anzumerken sei hier noch, dass auf jeden Fall eine intensive Anwenderschulung durch DATEV-Mitarbeiter anzuraten ist. Bei uns waren an den ersten zwei Arbeitstagen DATEV-

Mitarbeiter schulend und unterstützend tätig.

GHPublic: Welche Besonderheiten zeichnet das neue Datev pro aus und wo liegen die Highlights des neuen Programms?

Ferdinand Breuer: Der große Vorteil ist die Transparenz im Arbeitsplatz und die bessere Verknüpfung der verschiedenen Programme. Bereits in der Mandantenübersicht sind alle wichtigen Mandanteninformationen in Form von Schnellinformationen sichtbar. Die Bedienbarkeit in den verschiedenen Programmen ist vereinheitlicht worden.



■ Ferdinand Breuer

KONTAKT

Grüter • Hamich & Partner GbR
Steuerberater
Ferdinand Breuer
Lübecker Straße 27
46485 Wesel
Telefon 0281-952350
Telefax 0281-9523579
E-Mail info@ghp-wesel.de

DIE PETER MÜLLER GASTRO-SERVICE GMBH PROFI-LIEFERANT VOM NOBELRESTAURANT BIS ZUR FRITTENBUDE



Die Peter Müller Gastro-Service GmbH hält in Duisburg-Rheinhausen ein riesiges Angebot an Lebensmitteln und Gastronomiezubehör für ihre Kunden aus dem ganzen Ruhrgebiet vor. Seit 1977 garantiert der Gründer Peter Müller perfekten Service im Gastronomiegroßhandel. Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit sind oberstes Gebot. Unschlagbar ist Peter Müller auch mit seinem zweiten Standbein, dem Kartoffelschälbetrieb: Mit einer Spezialmaschine werden die Kartoffeln geschält und in jede gewünschte Form geschnitten. Peter Müllers Service weiß inzwischen das gesamte Ruhrgebiet bis zum Niederrhein zu schätzen. Nachfragen hat er von der Pommesbude bis zum teuren Luxusrestaurant.

GHPublic: Welche mittelfristigen Ziele verfolgen Sie und wo liegen Ihre zukünftigen Perspektiven?

Peter Müller: Wir wollen unsere erreichte Position am Markt erhalten und weiter ausbauen. Dies geht in unserem Fall nur über den besten Service. Wir beliefern zum Beispiel schon fast alle Vereine in unserer Gegend, weil wir kostenlos Holzkohle, Grills, Friteusen usw. zur Verfügung stellen. Des weiteren liefern wir die Ware auch in Kommission, das heißt nicht verbrauchte Waren können zurück gegeben werden.

GHPublic: In den letzten Jahren spielte das Thema „BIO“ im Lebensmittel Einzelhandel eine zunehmende Rolle. Wie sieht dies im Großhandel aus?

Peter Müller: Im Moment spielt Bio bei uns eher noch eine untergeordnete Rolle. Meiner Meinung nach, wird sich das aber in naher Zukunft auch bei uns ändern.

GHPublic: Welche Entwicklungen beeinflussten den Großhandel in den letzten Jahren besonders? Ist das Internet ein Faktor in der Entwicklung?

Peter Müller: Große Probleme bereitet uns die Konzentrierung zum Beispiel im Kantinenwesen. Die Werkskantinen werden immer mehr von größeren Catering-Unternehmen

übernommen, die dann ihre Lieferanten – die sie bundesweit beliefern – mitbringen.

Das Internet wird natürlich eine immer größere Rolle spielen: Angebote, Werbung und Kommunikation mit den Kunden laufen schon jetzt fast nur noch übers Internet.

GHPublic: Wie viele Kartoffeln gehen denn jede Woche durch Ihre Schälmaschinen und gibt es hier auch Hauptzeiten?

Peter Müller: Wir schälen circa 20 Tonnen Kartoffeln in der Woche. Im Weihnachtsgeschäft schälen wir durch die Weihnachtsmärkte ungefähr das Doppelte.





GHPublic: Gibt es 2011 etwas ganz neues Leckeres auf unseren Grills zu bewundern und welche Tipps können Sie unseren Hobby-Grillern mit an die Hand geben?

Peter Müller: Ich sage immer, man sollte das auf den Grill legen, was einem am Besten schmeckt. Wenn Sie bei uns vorbeikommen, bieten wir Ihrem Appetit auf jeden Fall das passende Grillgut an. Einen Tipp habe ich aber noch: Legen Sie immer nur das Grillgut auf den Grill, welches sofort gegessen wird. Nicht auf Vorrat grillen. Das Grillgut schmeckt am Besten, wenn es direkt vom Grill frisch zubereitet auf den Teller kommt.

GHPublic: Mit dem Ansteigen der Temperaturen startet auch wieder die allseits beliebte Grillsaison. Das Open-Air-Vergnügen ist immerhin auch die älteste Art der Essenszubereitung. Was haben Sie als Gastronomie Service dort für Ihre Kunden anzubieten?

Peter Müller: Wir versuchen – wie in jedem Jahr – neue Artikel anzubieten. Aber der Hauptumsatz wird immer noch mit den Klassikern Bratwürstchen, Nackensteaks, Nackenkotelette oder Bauchfleisch

gemacht. Unsere Stärke ist unser Riesensortiment. Wir bieten alleine ca. 20 Sorten Grillwürstchen in verschiedenen Größen und Geschmäckern an. Außerdem haben wir immer große Mengen von allen Artikeln vorrätig. Der Kunde muss sich vor einer Grillfeier keine großen Gedanken machen. Er kommt einfach zu uns und nimmt alles mit. Wir führen selbstverständlich auch Holzkohle, Grillanzünder, Party-Geschirr und alle Getränke. Im Grillbereich ist es bei uns, wie bei einer großen Handelskette: „Einmal hin, alles drin.“

KONTAKT

Peter Müller GmbH

Gastro-Service

Peter Müller

Hochstraße 72

47228 Duisburg

Telefon 0 20 65 - 6 10 98

Telefax 0 20 65 - 6 41 08

E-Mail

info@peter-mueller-gmbh.com

Internet

www.peter-mueller-gmbh.com



NUR WER SICH ZIELE SETZT UND AUSFORMULIERT, WIRD DIESE AUCH ERREICHEN



■ Andrea Wagner

GHPublic: Vor fünf Jahren haben Sie im Interview in der GHPublic auf unsere Frage „Wo möchten Sie in fünf Jahren sein oder was möchten Sie in fünf Jahren machen?“ geantwortet: „Da unser Bürogebäude so schön ist, dass ich mich nach wie vor jeden Tag daran erfreuen kann, möchte ich auch in fünf Jahren dort noch ein- und ausgehen.“

Allerdings werden viel mehr Leute in dem Haus sein – noch mehr Mitarbeiter und Partner und noch mehr Besuch vom gewachsenen Mandantenstamm und von Netzwerkern, die in die ganzheitliche Betreuung unserer Mandanten einbezogen sind. Ich werde mich ausschließlich mit dem Entwerfen und Umsetzen von optimalen steuer- und betriebswirtschaftlichen Gestaltungen bei unseren Mandanten sowie mit der Entwicklung von innovativen Dienstleistungen, die unseren Mandanten großen Nutzen bringen, beschäftigen.“

Haben sich Ihre Wünsche schon erfüllt oder schlagen Sie schon den Weg in Richtung Erfüllung ein?

Andrea Wagner: Es ist schon erstaunlich zu sehen, welche Ziele man vor fünf Jahren hatte und dass

Sie sich fast alle erfüllt haben. Daran sieht man wie wichtig es ist, sich kurz-, mittel- und langfristige Ziele zu setzen. Im Laufe meiner Berufsjahre konnte ich das immer wieder beobachten, dass, nur wenn man sich Ziele setzt, diese auch erreicht werden.

In unserem Haus auf dem Ratsweinberg, ist es inzwischen so eng geworden, dass wir zur Zeit einen Neubau auf dem Grundstück planen, damit es mit dem begonnenen Wachstum weiter gehen kann. Neben dem Wirtschaftsforum Sächsisches Elbland e.V. beherbergen wir an unserem Standort seit 2008 die Zweigniederlassung Meißen der capcon Unternehmensberatung GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie unsere 2010 gegründete Tochtergesellschaft GHP Potentialberatung GmbH, die als Geschäftsfeld die Unternehmensberatung für unsere Mandanten übernimmt.

Unser Mitarbeiterstamm ist inzwischen auf 14 Personen angewachsen. Ende 2010 erfolgte die Einstellung einer Steuerberaterin, die für die Aufnahme als Partnerin entweder in der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft oder in der Steuerberatungsgesellschaft vorgesehen ist, so dass ich in naher Zukunft in der Geschäftsführung bzw. der Niederlassungsleitung entlastet werde.

Aufgrund dieser Tatsache, sowie durch die umgesetzte Teamstruktur in unserem Haus ist es mir immer besser möglich, mich mit Gestaltungsberatung und der Entwicklung innovativer Dienstleistungen zu beschäftigen.

Ziele für die nächsten fünf Jahre sind weiteres Wachstum im gesamten Netzwerk und Erweiterung des Partnerstammes am Standort sowie eine Verbesserung meiner work life balance zur Erhaltung meiner Gesundheit.



madochab/photocase.com

DER SCHLAFENDE RICHTER

Der Bundesfinanzhof hat festgestellt, dass ein Richter dem Vortrag während der mündlichen Verhandlung auch mit (vorübergehend) geschlossenen Augen und geneigtem Kopf folgen kann. Hintergrund: Ein Gericht ist nicht vorschriftsmäßig besetzt, wenn ein Richter während der mündlichen Verhandlung schläft und deshalb wesentlichen Vorgängen nicht folgt.



cydonna/photocase.com

Hierzu führt der BFH weiter aus: Dass diese Voraussetzungen vorliegen, kann im Allgemeinen erst dann angenommen werden, wenn sichere Anzeichen für das Schlafen wie beispielsweise tiefes, hörbares und gleichmäßiges Atmen oder gar Schnarchen oder eindeutige

Anzeichen von fehlender Orientierung gerügt werden. Denn ein Richter kann dem Vortrag während der mündlichen Verhandlung auch mit (vorübergehend) geschlossenen Augen und geneigtem Kopf folgen.

Deshalb muss derjenige, der sich darauf beruft, ein Gericht sei wegen eines in der mündlichen Verhandlung eingeschlafenen Richters nicht ordnungsgemäß besetzt gewesen, konkrete Tatsachen vortragen, welche eine Konzentration des Richters auf wesentliche Vorgänge in der mündlichen Verhandlung ausschließen.

Derartige sichere Anzeichen ergeben sich im Streitfall aus dem Vorbringen der Kläger nicht. Ihr Vorbringen beschränkt sich im Wesentlichen darauf, der ehrenamtliche Richter habe während der mündlichen Verhandlung von 13:00 Uhr bis 13:04 Uhr die Augen bei zur Seite geneigtem Kopf geschlossen gehalten und teilnahmslos gewirkt; er sei dann plötzlich wieder erwacht.

Der betroffene ehrenamtliche Richter hat dazu in seiner dienstlichen Äußerung erklärt, mit Sicherheit behaupten zu können, nicht geschlafen zu haben, allerdings schließe er manchmal kurz die Augen, wenn er eine Sache überdenke; der Prozessbevollmächtigte habe so viele Argumente gegen den Sachverständigen abgeschlossen, dass er einmal gründlich über die Sache habe nachdenken müssen.

Diese Darstellung lässt sich mit den von den Klägern angeführten Beobachtungen vereinbaren. Dem entspricht es, dass während der mündlichen Verhandlung weder der Prozessbevollmächtigte der Kläger noch der Vertreter des Finanzamts einen Anlass gesehen haben, den Vorsitzenden auf den (angeblich) schlafenden ehrenamtlichen Richter hinzuweisen. Die Kläger haben ihre Einwände vielmehr erst zwei Tage nach der mündlichen Verhandlung (und der Urteilsverkündung) erhoben.

Quelle: NWB Datenbank



Kanzlei-Leitsätze

Unser oberstes Ziel ist die dauerhafte Zufriedenheit und die Bewahrung des Vertrauens der Mandanten und Geschäftspartner in die Leistungen der Kanzlei.

Wir streben eine hohe Leistungsqualität zur Steigerung der Mandantenzufriedenheit an.

Wir sind ein modernes, innovatives Dienstleistungsunternehmen mit einem hohen persönlichen Qualitätsanspruch eines jeden Beteiligten von der Kanzleiführung bis zum Auszubildenden.

Wir arbeiten regelmäßig am Ausbau neuer Geschäftsfelder und Aktivitäten, um die Beratung und Betreuung der Mandanten auch in Spezialbereichen sicher stellen zu können.

Der Einsatz innovativer Technologien ist für uns zukunftsweisend.

Wir wollen eine Verbesserung der Wertschöpfung aller.

Linktipps

www.ghpublic.de
www.flexxkonten.de
www.bundesfinanzhof.de
www.isma-world.com
www.geffroy.com
www.personal-rat.net
www.capcon-wirtschaftspruefung.de
www.schmales-haus-meissen.de
www.bvmw.de
www.iwkoeln.de
www.insm.de
www.kicktipp.de/ghp
www.peter-mueller-gmbh.de

Kanzleien

Duisburg

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

Zweignieder- lassung Düsseldorf

Sport Service Büro
Esprit Arena
Arenastraße 1
40474 Düsseldorf
☎ 0211 15981632
info@ghp-duesseldorf.de

Essen

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

Wesel

Lübecker Straße 27
46485 Wesel
☎ 0281 952350
info@ghp-wesel.de

Krefeld

Schillerstraße 97 - 101
47799 Krefeld
☎ 02151 85990
info@ghp-krefeld.de

Meißen

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

www.g-h-p.de

Zertifiziert nach
DIN ISO 9001: 2008
und ausgezeichnet mit dem
DStV-Qualitätssiegel.

Impressum

GHPublic
© 2011 Alle Rechte vorbehalten

Ausgabe

2/2011

Erscheinungsweise

4mal jährlich

Redaktionsschluss

17. Juni 2011

Herausgeber

Bernd Nowack
Marc Tübben
Grüter • Hamich & Partner

Redaktion

Katja Springer
Grüter • Hamich & Partner

Telefon

Ratsweinberg 1

Telefax

01662 Meißen

E-Mail

03521 740725

03521 740714

redaktion@ghp-meissen.de

Layout & Satz

simple:graphic
Kathrin Antrak
info@simple-graphic.de

Fotoquellen

photocase: 2, 4, 8 oben, 9 oben, 14, 15
pixelio: 3, 8 unten, 9 unten

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.