

Privat- und Firmenkunden

- 2 PVV Classic – Ausgezeichnet!
- 3 Best InWest Vermögensverwaltung
- 4 1½ Jahre nach MoMiG
- 6 Nach der Schule zur Bank? – Entscheidungshilfe Praktikum
- 7 Seit 5 Jahren nördlich der Elbe
- 8 Twitter – Die neue Dimension des Internets
Gallinat-Twitter-Gewinnspiel
- 9 Gallinat ganz individuell – mit eigenen Briefmarken

Leasing

- 10 Gallinat-Leasing – Ein Jahr des Aufbruchs
- 12 ProGaLease auf der Ricoh dokuTRENDS in Hannover
- 13 ALBIS Leasing – der Film
- 14 ProGaLease: Fair – Klar – Konsequenz/ Interview

Immobilien

- 15 Baufinanzierung – mehr als eine Entscheidung über Konditionen

Genießen Sie das Ruhrgebiet!

- 16 Den schönsten Tag genießen – und damit helfen!
Die Automatenbranche läuft für Kinder in Not
- 17 **wissens|WERT** – das Ruhrgebiet
Der größte Kontinent der Erde in Gelsenkirchen
- 18 Ist Ihnen eigentlich schon mal aufgefallen ... ?

Impressum

Liebe Leserinnen und Leser,

die Gallinat-Bank wird in diesem Jahr 50. Doch einen Geburts„Tag“ im eigentlichen Sinne gibt es nicht. 1960 ist das Geburtsjahr einer Idee – der Idee Hans Gallinats zur Gründung einer Bank. Die offizielle Gründung hatte allerdings einige Hürden zu überwinden, wollte doch die Bankenaufsicht Hans Gallinat – gelernter Verwaltungsangestellter und damals tätig im Bekleidungsgeschäft seines Schwiegervaters Fritz Höhbörn – und seinem Mitstreiter Hans Eggeling (Architekt) zunächst keine Konzession zur Gründung einer Bank erteilen. Denn einem Verwaltungsangestellten und einem Architekten, die niemals in der Branche gearbeitet hatten und denen die nötigen Kontakte und Verbindungen für dieses Geschäft fehlten, traute man dieses Geschäft offensichtlich nicht zu. Was Hans Gallinat allerdings nicht davon abhielt, der Kundschaft des Höhbörnschen Textilgeschäfts die Kleidung per Ratenzahlung zu finanzieren. Der erste Kundenstamm der zu gründenden Bank generierte sich aus den „Kumpels“, der erste Geschäftszweig war das Konsumentenkreditgeschäft. Zunächst war ihm jedoch nicht erlaubt, dieses Kreditgeschäft als „Bank“ zu führen.

Hans Gallinat hatte den Bedarf der Zeit erkannt und verfolgte sein Ziel unbeirrt. Am 13. Juni 1962 wurde die Gallinat & Co. KG Bank für Waren- und Kundenkredite schließlich im Handelsregister eingetragen, mit den Worten „Die Gesellschaft hat am 1. Mai 1962 begonnen“. Und am 6. Oktober 1971 erhielt Hans Gallinat vom Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen „nebst Gebührenfestsetzung und Rechtsmittelbelehrung“ die Erlaubnis gemäß § 32 KWG sowie die Nachricht „Sie werden ab sofort in die Gruppe der ‚Privatbankiers‘ übernommen.“ Die Firma heißt fortan Gallinat-Bank KG.

Und was sagt uns das? Man muss an seine Träume glauben, um sie verwirklichen zu können.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen einen traumhaften Frühling

*... und eine aufschlussreiche Lektüre, denn in den blauen Kästchen verbirgt sich **wissens|WERT(es)** zur Bank und zur Region.*

Ihre Gallinat-Redaktion

wissens|WERT

Im Kulturhauptstadtjahr präsentiert sich das Ruhrgebiet als eine Stadt – Essen und Ihre Gallinat-Bank mittendrin. Wie viele Städte grenzen an Essen?

Zehn: Bottrop, Gladbeck, Gelsenkirchen, Gelsenkirchen, Bochum, Hattingen, Velbert, Helliggenhaus, Ratingen, Mülheim a.d. Ruhr, Oberhausen.





Deutscher Fondspreis 2010 für den PVV-Classic

» **2009 war ein gutes Jahr für Aktien! Zu Beginn des letzten Jahres hat daran keiner so richtig geglaubt. Anlegern wird 2009 wohl als Jahr der Gegensätze in Erinnerung bleiben. Ende 2008 waren die Prognosen für das Folgejahr eher skeptisch.**

Die massiven Kursabschläge an den internationalen Aktienmärkten im ersten Quartal 2009 gaben den Skeptikern zunächst auch Recht. Der DAX beispielsweise verlor in dieser Phase weitere ca. 25%, nach einem Minus von 40% bereits in 2008. Doch im März setzte auch an der Börse das ersehnte Tauwetter ein. Die Börsenkurse erholten sich nicht nur, sondern kletterten rasant nach oben. Die wichtigsten globalen Aktienindizes verzeichneten beachtliche Zugewinne. Das vergangene Jahr war auch das Jahr der Unternehmensanleihen. Nicht nur hinsichtlich der Wertentwicklungen, die in diesem Marktsegment zu erzielen waren, sondern auch in Bezug auf das enorme Volumen von Neuemissionen. Insbesondere im ersten Halbjahr wurde der Markt mit neuen Corporate Bonds regelrecht überflutet. Auf diese Weise besorgten sich die Unternehmen notwendige Finanzierungsmittel. Die dafür gezahlten Risikoaufschläge (Creditspreads) gegenüber

risikolosen Anlagen gingen im Laufe des Jahres deutlich zurück.

Und wie geht es im Jahr 2010 weiter? Die Aktienmärkte legten einen nicht sehr viel versprechenden Start hin. Die Unternehmen, die sich über die Emission von Corporate Bonds am Kapitalmarkt refinanzieren wollen, werden zunehmend unbekannter. Das heißt die damit für den Investor verbundenen Risiken steigen.



Selbst die Bonität von Staatsanleihen wird – und das nicht nur bei Griechenland – in Frage gestellt. Dieses Szenario stellt dem Anleger weitaus mehr Fragen als es Antworten gibt. Worin soll er sein Geld investieren und wie lange? Welche Aufteilung des Vermögens ist sinnvoll? Welche Schwerpunkte soll er setzen? Welche Produkte überzeugen und sind

kostengünstig? Wie kann er sich gegen Kursrückgänge schützen, wie seine aufgelaufenen Gewinne sichern? Und wie konsequent und zeitnah kann er seine Entscheidungen revidieren, wenn die Märkte einmal gegen ihn laufen? Der Fragenkatalog lässt sich beliebig fortsetzen.

Doch wir wollen Sie nicht beunruhigen. Sie müssen sich ja nicht alleine durch das Unterholz des Anlagedschungels wühlen. Denn es gibt durchdachte Konzepte, Formen der Vermögensverwaltung in einem Paket, klar strukturiert, nachvollziehbar und transparent, ohne administrativen Aufwand – professionell gemanagt und sich ständig den Marktgegebenheiten anpassend, vor allem, wenn die Kurse mal fallen. Mit dem Konzept „Vermögensmanagement mit einem Dachfonds“ lässt sich, so man es wie wir beherrscht – unter Inkaufnahme minimaler Risiken – ein Maximum an Rendite erzielen, z. B. 29,3% im Jahr 2009. **Der PVV Classic wurde in seiner Klasse sogar mit dem deutschen Fondspreis 2010 ausgezeichnet.**

Bitte beachten Sie den Disclaimer auf Seite 3!

Wenn Sie von dieser Erfahrung profitieren möchten, wir informieren Sie gerne.

Sprechen Sie uns an!

lohnens|WERT



Christian Hußmann
Fon 0201.8116-302
christian.hussmann@gallinat.de



Frank Mooshöfer
Fon 0201.8116-304
frank.mooshoefer@gallinat.de



Christian van Heynsbergen
Fon 0201.8116-305
christian.vanheynsbergen@gallinat.de



Silke Vohwinkel
Fon 0201.8116-303
silke.vohwinkel@gallinat.de



Best InWest Vermögensverwaltung heißt „Chancen nutzen – Risiken erkennen“

! „Das klingt vielsprechend“ fand wissens|WERT und wollte mehr zu diesem Angebot wissen – von Christian Hußmann, Direktor und Leiter des Geschäftsbereichs Privatkunden & Private Banking bei der Gallinat-Bank AG.

Christian Hußmann Er muss uns etwas sehr Wertvolles anvertrauen: sein Vermögen oder einen festen Geldbetrag – treuhänderisch zur Anlage im Rahmen eines Mandats. Und einmal etwas Zeit in ein Gespräch mit uns investieren, damit wir ihn und er uns

erkennen – das ist für uns der Auftrag, das Rendite-Risiko-Verhältnis im Portfolio des Kunden zu optimieren.

wissens|WERT: Das Angebot ist also kein Produkt von der Stange, sondern individuell.



wissens|WERT: Was muss der Kunde tun, der keine Zeit hat, sich durch den „Anlagedschungel“ zu wühlen, um von Ihrem Angebot zu profitieren?

und unsere Arbeitsweise kennenlernen. Wir entwickeln dann das für ihn passende Portfolio und legen an – mit System und Disziplin, streng ausgerichtet an den Rahmenbedingungen der Kapitalmärkte. Chancen nutzen und Risiken

Christian Hußmann Ja natürlich, denn jeder Kunde ist anders. Wir legen mit dem Kunden vorher fest, welche Portfolio-Strategie – abhängig von seiner Risikoneigung – die für ihn passende ist.

wissens|WERT: Wie sehen dann die Chancen abhängig von der Risikoneigung aus?

Christian Hußmann Ich kann natürlich nicht in die Zukunft blicken, aber die Wertentwicklungen für 2009 sprechen wohl für sich – und für uns bzw. unsere Professionalität.

wissens|WERT: Und der Kunde behält den Durchblick?

Christian Hußmann Ja, denn wir halten ihn auf dem Laufenden.

Persönlich – nah – unabhängig.
Ihre private Bank.

Best InWest
Vermögensverwaltung

dynamische Fonds Vermögensverwaltung
über 27% Rendite im Jahr 2009 Stand: Ende 2010

Gallinat Bank
Ihre private Bank

Performance 2009 !

	Best InWest	
	Fonds Vermögensverwaltung	Individuelle Vermögensverwaltung
ertragsorientiert	14,9 %	10,9 %
ausgewogen	21,9 %	13,8 %
dynamisch	27,5 %	17,8 %

Disclaimer

Dieses Dokument hat die Gallinat-Bank AG unabhängig von dem/den genannten Unternehmen verfasst. Die Gallinat-Bank AG unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen wurden auf Grundlage öffentlich zugänglicher Quellen, die als zuverlässig gelten, erstellt. Als Bewertungsgrundlage wurden anerkannte fundamentale Kennzahlen und/oder charttechnische Informationen verwendet. Eine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben kann jedoch nicht übernommen werden. Die Gallinat-Bank AG, verbundene Unternehmen oder deren Mitarbeiter können Positionen an dem/den empfohlenen Unternehmen halten, aufstocken oder veräußern. Die Gallinat-Bank AG oder verbundene Unternehmen sowie die Ersteller dieser Studie können Beteiligungen in Höhe von mehr als fünf Prozent des Grundkapitals der analysierten Gesellschaft(en) oder des Gesamtvolumens des Finanzinstruments halten. Angestellte der Bank sind gleichzeitig Vorstandsmitglieder der PVV AG, die im Rahmen der Anlageberatung und -vermittlung für Fonds der PVV-SICAV tätig ist.

Datenquellen: Bloomberg und öffentlich zugängliche Internetquellen



1½ Jahre nach MoMiG

§§ Dr. Andreas Schröder (Heinemann & Partner Rechtsanwälte) gibt uns einen Überblick.

Nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) am 01.11.2008 hat das Kapitalaufbringungs-, Kapitalerhaltungs- und Eigenkapitalersatzrecht bei GmbHs grundlegende Änderungen erfahren.

Modernisierung des Kapitalaufbringungsrechts

Verdeckte Sacheinlage: Eine verdeckte Sacheinlage nahm die höchstrichterliche Rechtsprechung vor Inkrafttreten des MoMiG immer dann an, wenn der Gesellschafter und die Gesellschaft eine Bareinlage vereinbart und erbracht hatten, der Gesellschaft aber bei wirtschaftlicher Betrachtung – aufgrund einer im Zusammenhang mit der Vereinbarung der Bareinlage getroffenen Absprache – eine Sache oder ein Recht übertragen wurde: Zum Beispiel wenn sich die Gesellschaft verpflichtete, einen Gegenstand, z.B. einen Personenkraftwagen, vom Gesellschafter zu kaufen. Konsequenz dieser Rechtsprechung: Die Bareinzahlungsverpflichtung des Gesellschafters blieb unerfüllt, und er musste die Stammeinlagenverpflichtung gegenüber der Gesellschaft – zumeist in der Insolvenz – nochmals erfüllen.

Nach Inkrafttreten des MoMiG bestimmt nunmehr § 19 Abs. 4 GmbHG, dass zwar nach wie vor eine Bareinlageverpflichtung bei entsprechender Vereinbarung zwischen der Gesellschaft und dem Gesellschafter besteht. Allerdings sind Verträge über Sacheinlagen und die entsprechenden Rechtshandlungen zu ihren Ausführungen nicht mehr unwirksam. Der Wert der verdeckten Sacheinlage wird

auf die fortbestehende Geldeinlageverpflichtung des Gesellschafters kraft Gesetz angerechnet. Der Gesellschafter haftet in diesem Fall nur auf den Fehlbetrag zwischen dem tatsächlichen Wert der Sacheinlage zum Zeitpunkt der Überlassung an die Gesellschaft und der Gegenleistung. Er muss allerdings nachweisen, welchen Wert der übertragene Vermögensgegenstand zum Zeitpunkt der Einbringung hatte.

Bemerkenswert ist, dass der Gesetzgeber in den Überleitungsvorschriften zum MoMiG ausdrücklich anordnete, dass die Tatbestände in der Vergangenheit, also vor Inkrafttreten des MoMiG, ebenfalls nach der neuen Vorschrift des § 19 Abs. 4

Gesellschafter häufig vor, sie hätten anstelle der Bareinzahlungen Sacheinlagen geleistet. Vor Inkrafttreten des MoMiG war dieser Einwand nach höchstrichterlicher Rechtsprechung unbeachtlich, weil der Gesellschafter seine Stammeinlagenverpflichtung nicht in bar erfüllt hatte. Es gab Rechtsstreitigkeiten, in deren Verlauf das MoMiG in Kraft trat und dieser Einwand plötzlich beachtlich wurde.

Das führte in einigen Fällen dazu, dass eine Klage des Insolvenzverwalters, die vor Inkrafttreten des MoMiG vollständig begründet war, nach Inkrafttreten unbegründet wurde und vom Gericht die Klage abgewiesen wurde. Da dies nicht die Fälle

nennens|WERT

Name | Dr. Andreas Schröder

Geburtsdatum | 22. Juni 1967

Beruf | Rechtsanwalt

Aktuelle Position | seit Ende 1999 Rechtsanwalt und Partner bei der Partnergesellschaft Heinemann & Partner mit den Beratungsschwerpunkten Insolvenz-, Gesellschafts- und Handelsrecht.

Hobbys | Volleyball, Lesen und Reisen



GmbHG zu beurteilen sind. Wenn z.B. ein Vorgang zwischen einer Gesellschaft und einem Gesellschafter im Jahre 1999 als verdeckte Sacheinlage zu beurteilen war, so ist dieser Vorgang jetzt nach neuem Recht zu beurteilen. Das führte vor Inkrafttreten zu kuriosen prozessualen Situationen: Die Insolvenzverwalter haben Gesellschafter regelmäßig auf Zahlung der Stammeinlageverpflichtung vor den Gerichten in Anspruch genommen, wenn sie den Nachweis der Erfüllung der Bareinlagenverpflichtung nicht erbringen konnten. In den Prozessen trugen die

betraf, die bereits rechtskräftig entschieden waren, war die Gesellschafterseite bestrebt, den Prozess so lange hinauszuschieben oder in die Berufung zu führen, bis das MoMiG tatsächlich in Kraft trat.

Hin- und Herzahlen: Hierbei hatte der Gesellschafter ebenfalls seine Bareinlageverpflichtung gegenüber der Gesellschaft nicht erbracht. Dies betraf z.B. die Fälle, in denen der Gesellschafter mit der Gesellschaft abgesprochen hatte, die von ihm erbrachte Bareinlage wieder an ihn als Darlehen auszuzahlen. Die Rechtsprechung



begründete die unwirksame Erfüllungshandlung des Gesellschafters damit, dass das Kapital der Geschäftsführung der Gesellschaft nicht zur freien Verfügung gestanden habe, weil die Gesellschaft verpflichtet war, den bar erhaltenen Betrag sofort wieder an den Gesellschafter auszuzahlen.

Mit der neuen Vorschrift des § 19 Abs. 5 GmbHG verstößt das Hin- und Herzahlen jedenfalls dann nicht gegen Kapitalaufbringungsgrundsätze, wenn die Leistung an den Gesellschafter durch einen vollwertigen und jederzeit fälligen oder durch die Gesellschaft fällig zu stellenden Rückgewähranspruch (im Beispielsfall auf Rückzahlung des Darlehens) gedeckt ist.

Modernisierung des Kapitalerhaltungsrechts

Vor Inkrafttreten des MoMiG durfte das zur Erhaltung des Stammkapitals erforderliche Vermögen nicht an die Gesellschafter ausgezahlt werden.

Eine gegen dieses Verbot ausgeführte Zahlung musste der Gesellschafter an die Gesellschaft erstatten.

Ob eine haftungsrelevante Auszahlung vorlag, wurde bis zum BGH-Urteil vom 24.11.2003 rein bilanziell betrachtet. Führte die Auszahlung an den Gesellschafter zu einer Unterbilanz der Gesellschaft und entstand gleichzeitig ein vollwertiger Rückzahlungsanspruch gegen den Gesellschafter, fand lediglich ein Aktivtausch statt und das Stammkapital der Gesellschaft wurde nicht berührt. Nach dem Urteil des BGH vom 24.11.2003 stellten Auszahlungen aus dem gebundenen Vermögen der Gesellschaft an den Gesellschafter auch dann eine verbotene Einlagenrückgewähr dar, wenn bei rein bilanzieller Betrachtung ein vollwertiger Rückzahlungsanspruch gegen den Gesellschafter aktiviert werden konnte. Die Folge:

Sogenannte Cash-Pool-Systeme waren im Rahmen von Konzernfinanzierungen rechtlich erheblichen Unsicherheiten und Gefahren ausgesetzt. Bei den Cash-Pool-Systemen gleichen Konzernunternehmen die Liquidität der verschiedenen Konzerngesellschaften darüber aus, dass sie die liquiden Mittel (eventuell taggleich) der beteiligten Gesellschaften in Form von Darlehen an die Cash-Pool führende Gesellschaft (zumeist die Muttergesellschaft) übertragen. Oder umgekehrt bei Liquiditätsbedarf die Cash-Pool führende Gesellschaft Darlehen an die beteiligten Gesellschaften vergibt.

Die jeweiligen Ausreichungen waren nach höchstrichterlicher Rechtsprechung unter Umständen eine verbotene Einlagenrückgewähr. Da die Geschäftsführer der jeweiligen Gesellschaften auch persönlich für derartige verbotene Auszahlungen hafteten, verunsicherte das Urteil des Bundesgerichtshofes vom 23.11.2003 die Praxis erheblich.

Der Gesetzgeber hat mit einer Neuformulierung des § 30 Abs. 1 Satz 1 GmbHG reagiert und in der Gesetzesbegründung auf die praxisrelevante Durchführung von Cash-Pool-Systemen verwiesen. Hiernach verstößt eine Leistung an einen Gesellschafter nicht mehr gegen das Verbot der Einlagenrückgewähr, wenn die Leistung durch einen vollwertigen Gegenleistungs- oder Rückgewähranspruch gegen den Gesellschafter gedeckt ist. Auch hier führte der Gesetzgeber die rein bilanzielle Betrachtungsweise wieder ein.

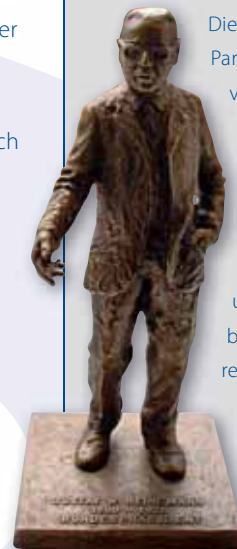
Zum neuen Recht sind mittlerweile bereits BGH-Entscheidungen ergangen. Diese betreffen Fälle, in denen die Gesellschafter sich verpflichten, anstatt Bar- oder Sacheinlagen, Dienstleistungen zu erbringen. Bei Cash-Pool-Systemen spielt es nunmehr nach neuerer Rechtsprechung eine Rolle, ob bei Auszahlungen zu Lasten der

Gesellschaft ein negativer oder ein positiver Saldo entsteht.

Modernisierung des Eigenkapitalersatzrechtes

Das äußerst komplizierte Recht zum Eigenkapitalersatz wurde durch das MoMiG auf eine komplett neue rechtliche Grundlage gestellt. In der Vergangenheit waren sämtliche Rückzahlungen auf Gesellschafterdarlehen oder gleichgestellte Rechtshandlungen, die ab dem Eintritt der Krise der Gesellschaft erfolgten, vom Gesellschafter an die Gesellschaft zurückzuerstatten.

kanzleiPORTRÄT



Die Kanzlei Heinemann & Partner wurde im Jahre 1951 vom späteren Bundespräsidenten Dr. Gustav Heinemann gegründet. Als überörtliche Kanzlei ist Heinemann & Partner mit Hauptsitz in Essen und einem Büro in Leipzig bundesweit forensisch und rechtsberatend tätig – mit derzeit 22 Anwältinnen und Anwälten, davon 2 Notare sowie ca. 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Heinemann & Partner berät und vertritt Industrie-, Handels- & Dienstleistungsunternehmen, Verbände, Private-Public-Partnership Unternehmen, öffentlich-rechtliche Körperschaften & Institutionen sowie Privatpersonen.

Die Tätigkeitsschwerpunkte der Kanzlei sind Bau- & Immobilienrecht, öffentliches Recht, Zivil- & Wirtschaftsrecht sowie die Insolvenz- & Sanierungsberatung.

*Dr. Andreas Schröder – Rechtsanwalt
Heinemann & Partner Rechtsanwälte
III. Hagen 30 · 45127 Essen
Tel.: +49-201-10 95 405
Fax: +49-201-10 95 500
www.raehp.de · schroeder@raehp.de*



1½ Jahre nach MoMiG (Fortsetzung)

Neuerdings unterscheidet das MoMiG nicht mehr zwischen eigenkapitalersetzenden Gesellschafterdarlehen und normalen Gesellschafterdarlehen. Es unterwirft statt dessen sämtliche Auszahlungen, die auf ein Gesellschafterdarlehen in einem Zeitraum von einem Jahr vor Insolvenzantragstellung einer Gesellschaft erfolgten, dem Insolvenzanfechtungsrecht und damit einer Rückzahlungsverpflichtung in der Insolvenz – und zwar unabhängig davon, ob sich die Gesellschaft zum Zeitpunkt der jeweiligen Rückzahlung in der Krise befand oder nicht. Ausgenommen sind nur Darlehen von nicht geschäftsführenden Gesellschaftern, die mit weniger als 10% am Stammkapital beteiligt sind oder wenn das Darlehen zum Zweck der Sanierung der Gesellschaft gewährt wird. Das MoMiG hat die zum Eigenkapitalersatzrecht ergangenen Rechtsprechungsregelungen ausdrücklich aufgehoben.

Fazit: Die beabsichtigten Erleichterungen der Rechtspraxis im Eigenkapitalersatzrecht, im Kapitalaufbringungs- und Erhaltungsrecht bei der GmbH sind zwar in weiten Bereichen eingetreten. Allerdings wurden – wie immer bei Gesetzesänderungen – zahlreiche neue Fragen aufgeworfen, die Rechtsprechung und Literatur noch beantworten müssen.

Nach der Schule zur Bank? Entscheidungshilfe Praktikum



! Nils Heger besucht die 10. Klasse des Essener Carl Humann Gymnasiums. 14 Tage Praktikum in einem Unternehmen der eigenen Wahl sind da Pflicht. Nicht jeder weiß allerdings schon so genau wie Nils Heger, in welche Richtung es nach der Schule beruflich gehen soll.

Das Schülerpraktikum ist eine erste Orientierung oder wie bei Nils Heger Bestätigung. Nach 14 Tagen Gallinat-Bank empfand er jedenfalls Arbeiten in einer Bank als „angenehmer als zur Schule zu gehen“.

Von wegen arbeiten! Mit welchen Arbeiten kann man denn – außer kopieren – in nur 14 Tagen betraut werden? Mit einer ganzen Menge – wie Nils Heger uns berichtete. Denn „Learning by Doing“

macht Spaß und ist nachhaltig. Im Marktbereich Privatkunden lernte er Überweisungen, Lastschriften und Schecks zu erfassen, im Private Banking begleitete er die Beraterin Silke Vohwinkel (nach vorheriger Zustimmung des Kunden) zum Kundengespräch, in der Kreditabteilung ging es um – wie sollte es auch anders sein – Kredite, Sicherheiten und ums große Ganze. Wie funktioniert eine Bank überhaupt, wie das ganze System: Einlagen hereinnehmen auf der einen Seite, Kredite vergeben auf der anderen. Sein Fazit nach 14 Tagen Gallinat-Bank: „Ich kann mir ein besseres Praktikum nicht vorstellen und würde es immer wieder so machen. Was ich mitnehme? Sehr viel. Die 14 Tage haben mir mehr an Lebenserfahrung gebracht als ich mir erwartet hatte.“

Und was sagt die Gallinat-Bank dazu? „Wir arbeiten gerne mit jungen motivierten Menschen wie Nils Heger, bilden sie aus und können ihnen nach erfolgreichem Ausbildungsabschluss in der Regel auch einen festen Arbeitsplatz anbieten. Wir wünschen uns mehr junge Menschen wie ihn, die sich rechtzeitig über ihre berufliche Zukunft Gedanken machen und auf dieses Ziel konsequent hinarbeiten. Eine Ausbildung zur Bankkauffrau/zum Bankkaufmann ist kein Zuckerschlecken. Die Bewerberin/der Bewerber muss dafür schon ein gewisses Maß an sozialer Kompetenz bzw. sozialem Potenzial dazu schulische Bildung sowie die notwendigen Umgangsformen mitbringen. Leider machen wir als Ausbildungsbetrieb viel zu häufig andere Erfahrungen.“

Sprechen Sie uns an!

Frauke Heßberg – Personal

Fon 0201.8116-306

frauke.hessberg@gallinat.de

wissensWERT

Die Gallinat-Bank fördert einen Essener Volleyballverein mit Trikotwerbung. Der Verein trägt den Namen eines Gymnasiums in Steele und dieses wiederum, den des Entdeckers des antiken Pergamonaltars – eines Sohnes der Stadt Essen. Wer ist es?

Carl Humann (1839 – 1890). Der Ingenieur, Architekt und Archäologe wurde im damals selbständigen Steele a.d. Ruhr geboren.



Nicht nur im Ruhrgebiet stark!



Aktuell sind die Bilder der chinesischen Künstlerin Linying Jiang in den Räumen der Gallinat-Bank AG Hamburg zu sehen. Ab Mai 2010 wird die Repräsentanz die Besucher mit frischer junger Kunst überraschen.

Von Beginn an präsentierte sich die Gallinat-Bank auch der Hamburger Wirtschaft, zum Beispiel auf dem Hamburger Börsentag. Viele interessierte Privat- und Geschäftsleute können hier die Gallinat-Bank AG und ihre Mitarbeiter mal in ganz anderem Rahmen kennenlernen. Aber egal, ob im Beratungsgespräch, anlässlich einer Ausstellung oder einer Messe, jeder unserer Mitarbeiter hat seine ganz persönliche Auffassung von Kundenbetreuung.

» Gallinat-Bank seit 5 Jahren – nördlich der Elbe.

Auch unser Standort in Hamburg feiert in diesem Jahr Jubiläum. Seit 5 Jahren – seit dem 1. Januar 2005 – sind wir nun am Gänsemarkt präsent und aktiv und aus den Kinderschuhen längst herausgewachsen. Erwin Schneider und sein Team sind unermüdlich, wenn es darum geht, den Kunden etwas Besonderes zu bieten. „Die private Bank – das sind wir für unsere Kunden, das ist unsere Berufung. Aber wir

müssen und möchten unseren Kunden noch etwas mehr sein: ein Ort der Zusammenkunft für gute Gespräche, nicht nur rund um's Geld“, beschreibt Erwin Schneider seine Auffassung von (Finanz-) Dienstleistung.

Das Team am Gänsemarkt lädt zum Beispiel Kunden, Interessierte und Presse regelmäßig zu Vernissagen ein, von jungen, eher noch unbekanntem Künstlern, die so die Möglichkeit erhalten, sich der Öffentlichkeit vorzustellen.



... und wenn Sie bei der nächsten Vernissage mit der Künstlerin Suzan Leisering dabei sein wollen, sprechen Sie mich an

Anja Kressler
Fon 040.30 03 94-68
anja.kressler@gallinat.de



Erwin Schneider
Direktor

» Die Gallinat-Bank ist – weil unabhängig – ein Marktplatz für Ihre Wünsche. Wir suchen das Beste für Sie aus. «



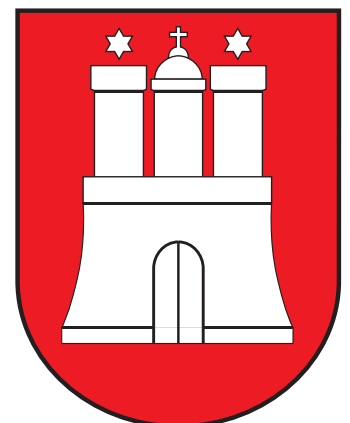
Uwe Lüders-Bahlmann
Kundenberater

» Ich bin mehr als 30 Jahre am Markt aktiv – Erfahrung, von der meine Kunden profitieren sollen. «



Anja Kressler
Sachbearbeiterin

» Nutzen Sie alle Möglichkeiten – fordern Sie eine private Bank! Fordern Sie uns. «





Twitter – Die neue Dimension des Internets

» 15. Januar 2009. 12.36 Uhr. Der Amerikaner Janis Krums tippt eine folgenschwere Nachricht in sein Handy. „There’s a plane in the Hudson“ („Da ist ein Flugzeug im Hudson“). Die Nachricht über den bravourös gewaserten Airbus verbreitet sich weltweit wie ein Lauffeuer. Nicht über Presseagenturen, nicht über Fernschreiber, ja nicht einmal über Spiegel Online oder FAZ.de. Die Nachricht verbreitet sich über „Twitter“, ein „Online-Tagebuch“, in dem ein Eintrag nicht länger sein darf als 140 Zeichen.

Twitter ist drei Jahre nach seiner öffentlichen Vorstellung auch in Deutschland eine riesige Erfolgsgeschichte. Das

Revolution der 140 Zeichen

einfache Rezept des Internetdienstes: „Schreib in 140 Zeichen, was Du gerade tust“. Nichts für Schwadronere also, eher

eine Art „SMS ins Internet“. „Microblogging“ heißt das neudeutsch. Und es bedeutet, dass man ein „kleines Tagebuch“ im Internet führt. Aber – Twitter ist deutlich mehr als nur das. Es ist Werbeplattform für Unternehmen, superschneller Nachrichtenumschlagplatz, Jobbörse und, und, und.

Wofür brauche ich Twitter – brauche ich es überhaupt?

Was kann man als Otto-Normal-Internetnutzer mit Twitter anfangen? Man bekommt doch auch sonst alle Informationen im Internet auf dem Tablett serviert? Der Reiz von Twitter liegt einerseits in seiner enormen Aktualität, andererseits in der Möglichkeit, Menschen und Unternehmen „über die Schulter“ zu schauen. Hier einige Beispiele:

Politiker

Schauen Sie Ihrem Politiker doch einmal über Twitter auf die Finger, zum Beispiel

➔ <http://twitter.com/guidowesterwell>. Eine sekundenaktuelle Übersicht über sämtliche Twitteraktivitäten der Parteien bietet ➔ <http://www.parteigefluester.de>.

Nicht ganz ernst gemeint, aber unterhaltsam: ➔ http://twitter.com/Angie_Merkel

Bahn

Oft deutlich schneller als die Website der Bahn einschließlich automatischer Verkehrsmeldungen: ➔ http://twitter.com/db_info

Fluginfos

Günstige Flüge, aktuelle Streiks oder Verspätungen. Brandaktuelle Infos zu Ihrem nächsten Flug finden Sie bei Twitter: Einen der ältesten und bekanntesten Twitter-Services betreibt die Lufthansa.

➔ http://twitter.com/luft_hansa_DE.

Machen Sie mit – beim Gallinat-Twitter-Gewinnspiel

feiert bzw. feiern lässt. (Auch die wird die Gallinat-Bank in 2010 veranstalten. Doch dazu später im Jahr mehr.)

Da 2010 das Jubiläumsjahr einer kühnen Idee ist, haben wir uns ebenso kühn

entschlossen, etwas Außergewöhnliches zu tun: Wir starteten am 1. April 2010 auf twitter.com/gallinat_bank und unter www.gallinat.de mit unseren Gallinat-Twitter-Gewinnspiel. Monatlich stellen wir Ihnen hier eine Frage – die Monatsfrage – zur Gallinat-Bank. Die Antworten finden sich auf unserer Website, und natürlich auch die Spielanleitung. Einfach machen wir es den Teilnehmern nicht. Das war die Bankgründung ja auch nicht. Aber es lohnt sich. Denn monatlich verlosen wir wertvolle Sachpreise. Twittern Sie mit uns und lernen Sie die Bank dabei immer besser kennen!



» Jubiläen sind häufig Anlass, etwas Besonderes zu tun: zum Beispiel Veranstaltungen, auf denen man sich

wissensI WERT

In der Kundenhalle der Gallinat-Leasing steht zwar eine Kuh, aber keine „Bergmannskuh“. Was für ein Tier ist die „Bergmannskuh“?

Eine Ziege. Zu den Häusern der Zeichensiedlungen gehörten kleine Ställe. Hierin konnte jeder Bergmann eine Ziege zur Versorgung mit Milch halten.



Aber auch andere Fluggesellschaften haben den Reiz der schnellen Information entdeckt: <http://twitter.com/airberlin>, <http://twitter.com/germanwings> und viele andere „zwitschern“ regelmäßig.

Kino

Aktuelle Programinfos, aber auch spannende Zusatzinfos bieten nicht nur Essens schönster Filmpalast <http://twitter.com/lichtburg> sondern auch <http://twitter.com/cinemaxx> und andere große Lichtspielhäuser.

Religion

Papst Benedikt twittert nicht. Lange kann es nicht mehr dauern, denn andere religiöse Führer tun es bereits. So twittert seine Heiligkeit, der Dalai Lama seit einigen Wochen und verzeichnet zehntausende Fans („Follower“) – <http://twitter.com/dalailama>.

Selber twittern

Wenn der Twitter-Virus Sie gepackt hat, versuchen Sie es einfach einmal selber. Das Angebot ist für Privatleute und Unternehmen kostenlos. Ein neues Twitter-Konto haben Sie schnell für sich



eingrichtet. Einfach im Internet auf www.twitter.com gehen und den Anweisungen folgen!

Ihre private Bank auf Twitter

Seit kurzem twittert auch die Gallinat-Bank. Interessante Infos aus dem Bankalltag Ihrer privaten Bank finden Sie unter http://twitter.com/gallinat_bank

Ansgar Fulland
Trafo2 GmbH
media engineering
Alfredstraße 356 · 45133 Essen
Fon 0201 8784 9999 · Fax 0201 8784 9944
www.trafo2.de · ansgar.fulland@trafo2.de

nennens|WERT

Name|Ansgar Fulland
Geburtsdatum|18. Juni 1966
Beruf|Jurist
Hobbys|Oldtimer, Musik, Film
Werdegang & Aktuelle Position|geschäftsführender Gesellschafter des Internet-Systemhauses Trafo2 GmbH in Essen

Trafo2 ist ein im Jahr 2000 gegründeter Anbieter von Webdesign und Internet-Programmierung, der hauptsächlich mittelständische Unternehmen und Konzerne betreut, darunter die Gallinat-Bank, die RAG Aktiengesellschaft in Herne oder den Deutschen Leichtathletik-Verband in Darmstadt.

Ansgar Fulland ist spezialisiert auf Projektmanagement in Internet-Projekten sowie Web-Marketing und führt regelmäßig Fortbildungen zum Thema „Internet“ durch, unter anderem für die Haufe-Akademie Freiburg.

Gallinat-Bank ganz individuell – mit eigenen Briefmarken

» Im vergangenen Herbst testete die Deutsche Post zwei Produkte: Marke Individuell und Portocard Individuell. Und die Gallinat-Bank gehörte zu den Pilotgeschäftskunden.

Wer das Wort „privat“ in seinen Werbeaussagen oben an stellt, muss es auch so leben – meinten wir. Und suchten – im Zeitalter von E-Mail, SMS, Twitter & Co. – nach Formen, unseren Kundenanschriften wieder eine persönliche, individuelle Note zu geben. Da kamen uns die

Angebote der Post „Marke Individuell“ und „Portocard Individuell“ gerade recht. Mittlerweile gibt es fünf Gallinat-Motive: 55 Cent, 1,35 €, 1,45 €, 2,20 € und eine besondere 55 Cent-Daheim-Marke für die Portocard.

Nach dem erfolgreichen Markttest im vergangenen Jahr startete die Deutsche Post Mitte Januar 2010 den Regelbetrieb – und wirbt mit den Marken der Gallinat-Bank als Referenzbeispiel.





Ein Jahr des Aufbruchs

» Gallinat-Leasing strukturiert seine Geschäfte neu und geht mit der ProGaLease gemeinsame Wege.

„Unsere Bürokommunikations-Fachhändler werden ab sofort grundsätzlich bis auf wenige Ausnahmen von der ProGaLease betreut. Diesen Transfer von der Gallinat-Leasing in die ProGaLease haben wir vorgenommen, weil die ProGaLease genau die EDV-technischen Strukturen besitzt, die die Bürokommunikationsbranche benötigt. So haben wir mehr Möglichkeiten, spezifische Leistungen anzubieten, beispielsweise Mietmodelle oder Seitenpreiskonzepte, die von den Fachhändlern verstärkt nachgefragt werden. Hier können und werden wir den Full-Service Ansatz noch deutlich weiter ausbauen“, erklärt Peter Koß, Geschäftsführer der Gallinat-Leasing GmbH und der ProGaLease GmbH in Essen.

Die ProGaLease, im Sommer 2006 als Tochtergesellschaft der Gallinat-Leasing gegründet, bietet ihren Kunden Vertriebsleasing-Konzepte, die die Vollamortisation,

Bürokommunikationsbranche in den vergangenen Jahren immer wichtiger geworden und für viele Fachhändler eine Grundvoraussetzung für ein Leasinggeschäft.

Mit der Neustrukturierung erfüllen die beiden Unternehmen auch die Auflagen der Bundesbank und der BaFin: Weil Leasinggesellschaften seit 2009 als Finanzdienstleistungsinstitute gelten, müssen die Bereiche Finance-Leasing und Operate-Leasing (Mietverträge) aus gewerbesteuertechnischen Gründen getrennt werden. Das Geschäft mit Bürokommunikations-Fachhändlern beruht im Schwerpunkt auf Operate-Leasing und wurde auch deshalb in die ProGaLease überführt. Darüber hinaus sind weitere Umstrukturierungen weitestgehend abgeschlossen. Sie beinhalten im Wesentlichen die Zusammenlegung gleicher Bereiche und eine Optimierung und Vereinheitlichung der Prozesse beider Gesellschaften und vereinfachen somit die gesamte interne Abwicklung. Im Zuge dessen rücken beide Gesellschaften

für den Innendienst, wie Peter Koß erläutert: „Wir haben unsere Kräfte neu gebündelt, um uns auf die jeweiligen Märkte und Kunden fokussieren zu können. Hierzu haben wir auch die Vertriebsgebiete neu aufgeteilt in die vier Regionen Nord, Süd, West und Ost.“

In diesem Rahmen ist Peter Koß nach dem Weggang von Peter Pelinka seit dem 1. Januar 2010 neuer alleiniger Geschäftsführer der beiden Gesellschaften, die auch zukünftig eigenständige GmbHs bleiben werden. Analog zur Doppelrolle von Peter Koß ist auch der bisherige ProGaLease-Vertriebsleiter Sascha Hrnjak seit Jahresbeginn Vertriebsleiter beider Unternehmen. Auch Sascha Hrnjak hat in den nächsten Monaten viel vor: „Die Neuausrichtung läuft sehr gut und strukturiert. Wir bauen den Außendienst weiter mit qualifizierten Mitarbeitern aus, mit denen wir langfristig arbeiten wollen. Kurz- und mittelfristig werden sechs zusätzliche Vertriebskräfte zu uns stoßen. 2010 ist deshalb ein Jahr des Aufbruchs, das wir äußerst positiv sehen.“



Peter Koß –
Geschäftsführer der Gallinat-Leasing GmbH und der ProGaLease GmbH

nennens|WERT

Name | Peter Koß

Aktuelle Position |

Geschäftsführer
der Gallinat-Leasing GmbH
und der ProGaLease GmbH



Gallinat-Leasing verfügt über ein enormes Potenzial, das wir zukünftig sehr viel weiter ausschöpfen werden als bisher.

Teilamortisation und den Mietkauf bis hin zu Full-Service-Verträgen beinhalten. Bei letzteren sind die Nutzung und Wartung des Leasinggegenstandes in einem Betrag enthalten. Derartige Konzepte sind in der

zukünftig deutlich enger zusammen: So werden beispielsweise der jeweilige Vertrieb der Gallinat-Leasing und der ProGaLease miteinander verschmolzen. Das gilt sowohl für den Außen- als auch

Ein Jahr des Aufbruchs steht in besonderem Maße für Gallinat-Leasing an. Dort ist der Ausbau bestehender Schwerpunkte angestrebt, zum Beispiel in den Bereichen Medizintechnik, Flurfördertechnik,



Produktionsmaschinen, Werkzeugmaschinen, Sicherheitstechnik, Telekommunikationsanlagen und Gastronomie.

Peter Koß unterstreicht: „Gallinat-Leasing verfügt über ein enormes Potenzial, das wir zukünftig sehr viel weiter ausschöpfen werden als bisher. Hierzu müssen wir unsere Manpower speziell im Vertrieb noch besser auf die Straße bringen. Zudem werden wir in neue Märkte vorstoßen und uns insgesamt stärker vom Wettbewerb abgrenzen.“

gestärkt aus der allgemeinen Krise hervorzugehen. Peter Koß betont: „Dazu gehörte auch das konsequente Abschneiden alter Zöpfe, zum Beispiel Geschäfte, die zwar umsatzträchtig, aber nicht ertragreich waren. Diese Linie werden wir jetzt und in den nächsten Monaten fortsetzen, um uns weiter konsequent auf die neuen Marktgegebenheiten auszurichten.“

Dieser neue Kurs hat sich laut Peter Koß speziell auf der Ertragsseite in den vergangenen Monaten bereits ausgezahlt.

vielversprechende Kooperation mit der NT Plus GmbH in Osnabrück abgeschlossen. Der Distributor für Telekommunikation will im Leasinggeschäft in Zukunft auch mit Fullservice-Komponenten arbeiten und verlässt sich dabei auf die ProGaLease.

Vertriebschef Sascha Hrnjak plant schon bald die Erschließung weiterer Branchen, will aber nichts überstürzen: „Im Moment tun sich sehr viele Möglichkeiten auf, aber wir wollen gesund wachsen. Sobald wir

nennens|WERT

Name|Sascha Hrnjak

Aktuelle Position|

Prokurist & Leiter Vertrieb
der Gallinat-Leasing GmbH
und der ProGaLease GmbH



Die Neuausrichtung läuft sehr

gut und strukturiert. 2010 ist ein

Jahr des Aufbruchs, das wir äußerst

positiv sehen.



Sascha Hrnjak –
Prokurist &
Leiter Vertrieb

Dabei kommt dem Unternehmen die schwierige Finanzmarktlage der vergangenen anderthalb Jahre – der Leasing-Markt war zuletzt um 26 Prozent rückläufig – sogar entgegen.

Viele Leasing-Anbieter befinden sich in erheblichen Schwierigkeiten, während Gallinat-Leasing und ProGaLease mit ihrer Neuausrichtung und der Gallinat-Bank im Rücken nach eigener Einschätzung die Situation optimal genutzt haben, um

Die noch relativ junge ProGaLease GmbH ist aufgrund ihrer zeitgemäßen Strukturen von der Umsatzentwicklung im Leasingmarkt nicht annähernd so gravierend betroffen. Peter Koß: „In unserem ProGaLease-Bestand haben wir kaum Ausfälle, denn das Konzept, das wir hier verfolgen, bringt uns sehr gute Bonitäten und Adressen.“

Neben der intensiven Zusammenarbeit mit Ricoh wurde noch eine weitere

unseren Vertrieb planmäßig ausgebaut haben, geht es hier mit Hochdruck weiter.“

Schon für die nahe Zukunft ist Peter Koß äußerst optimistisch: „Wir werden in den nächsten sechs Wochen weitere wichtige Schritte einleiten, die uns intern deutlich nach vorne bringen und uns vor den Unwägbarkeiten des Marktes noch intensiver schützen werden als bisher. Am Ende dieses Prozesses sind beide Gesellschaften so aufgestellt sein, dass jede genau ihren Stärken entsprechend den Markt bearbeiten kann. Dabei wird der Außendienst zukünftig alle Produkte mehr denn je aus dem Effeff beherrschen. In hohem Maße profitieren werden davon vor allem unsere Kunden.“

wissens|WERT

In 2009 unterzog die Gallinat-Bank den Parkplatz einer grundlegenden Sanierung. „Der längste Parkplatz des Ruhrgebiets“ wird derzeit auch saniert. Was meint der Essener, wenn er davon spricht?

Die A40, bevor die Strecke zur Autobahn wurde, war sie Bundesstraße (B1 bzw. Ruhr Schnellweg). Angesichts der hohen Verkehrsdichte wird sie mitunter auch zum „Ruhrschleichweg“.



„Die verstehen das Geschäft!“

» ProGaLease führt konstruktive Händlergespräche auf der Ricoh dokuTRENDS in Hannover.

„Früher kam der ein oder andere Fachhändler sicherlich vor allem deshalb zu unserer Hausmesse, weil er keine Lust hatte, bei Torschluss der CeBIT im Stau zu stehen. Diese Zeiten sind jedoch vorbei, das wurde mir in den Gesprächen der letzten Tage eindrucksvoll bestätigt: Viele Händler haben die CeBIT erst gar nicht besucht, sondern sind aus ganz Deutschland angereist, um sich die hier präsentierten Lösungen anzuschauen“, freut sich Klaus Zurr, Ricoh Sales Director, über die stetig steigende Bedeutung der jährlich stattfindenden Ricoh Hausmesse dokuTRENDS in Hannover. Rund 1.600 Besucher (ein Drittel mehr als 2009) davon fast 500 aus dem Fachhandelsbereich, nutzten das umfangreiche Messeprogramm, um sich umfassend über individuelle Lösungen für das unternehmensweite Druck- und Dokumentenmanagement zu informieren.



Intensive Diskussion: Andreas Gerlach, Chef der Poppe & Gerlach Innovative Bürotechnik GmbH in Berlin mit ProGaLease-Geschäftsführer Peter Koß

Über die hohe Besucherfrequenz freute sich auch die ProGaLease, die nun bereits

zum dritten Mal in Folge auf der Hausmesse vertreten war. Im Vordergrund des ProGaLease Auftritts standen in diesem Jahr die Präsentation der Dienstleistungen sowie die Abgrenzung gegenüber dem Wettbewerb. ProGaLease Geschäftsführer Peter Koß: „Wir haben im letzten Jahr einige Bereiche wie die Abwicklung im Tagesgeschäft sowie die Aufstellung individueller Leasingverträge neu ausgerichtet – deshalb war es uns wichtig, unsere Leistungen den bestehenden Händlern noch einmal detailliert vorzustellen. Wir konnten auf diesem Weg viele bestehende Händlerkontakte festigen und auch einige neue schließen. Es freut mich, dass wir uns in dieser besonderen Umgebung und Atmosphäre Schulter an Schulter mit Ricoh präsentieren konnten.“

Hohe Qualität der Gespräche

Die Ricoh Fachhändler nutzten die Möglichkeit zum Gespräch mit den Mitarbeitern der ProGaLease. „Die Qualität der Gespräche war sehr gut“, urteilt ProGaLease Vertriebsleiter Sascha Hrnjak. „Es hat sich gezeigt, dass viele Händler ein enorm hohes ungenutztes Potenzial haben – nach der Messe werden wir sicherlich das eine oder andere Gespräch aufgreifen und schauen, wie wir die Zusammenarbeit ausbauen können.“

Die intensive Zusammenarbeit mit Ricoh sei dabei ein entscheidender Vorteil, so Sascha Hrnjak: „Durch den engen Draht zum Hersteller können wir vieles ganz anders realisieren als der Wettbewerb. Davon profitieren natürlich auch die Händler. Es ist unser Anspruch, so zu funktionieren, wie es sich der Fachhandel wünscht: Wir legen großen Wert auf Aspekte wie eine kompetente Beratung und Betreuung, ein persönliches Verhältnis zu unseren Kunden, eine zeitnahe

Bonitätsprüfung sowie eine schnelle Auszahlung.“ Bei den Händlern kommt dieses Konzept gut an: „Ich habe bisher noch keinen so kompetenten Innendienst erlebt wie bei der ProGaLease. Die verstehen das Geschäft, ich muss nicht erst erklären, was ein Seitenpreiskonzept ist“, urteilt beispielsweise Jürgen Hess, Geschäftsführer der Bürotechnik Schmitt GmbH in Petersberg. „Die persönliche Betreuung ist für uns sehr wichtig. Der Vertriebsleiter von ProGaLease besucht



Gute Stimmung: Andreas Schreiner und Jürgen Hess von der Bürotechnik Schmitt GmbH in Petersberg mit ProGaLease-Vertriebsleiter Sascha Hrnjak

uns regelmäßig und ist bei Bedarf immer ansprechbar. Und wenn es mal Probleme gibt, werden die schnell und unkompliziert gelöst.“

Persönliche Ansprechpartner

Auch Matthias Schmidt, Geschäftsführer der Ascop Bürosysteme GmbH in Hannover, bestätigt: „Die ProGaLease ist ein flexibler Partner mit überschaubaren Strukturen und kurzen Wegen. Wir brauchen solche Partner, kennen den Geschäftsführer persönlich und stehen im partnerschaftlichen Dialog – das Paket ist wirklich rund.“



Positive Beurteilung: Matthias Schmidt und Andreas Scheffczyk, Geschäftsführer der Ascop Bürosysteme GmbH in Hannover

Rund laufe die Kommunikation auch dann noch, wenn mal ein Vertrag abgelehnt wird, betont Andreas Gerlach, geschäftsführender Gesellschafter der Poppe & Gerlach Innovative Bürotechnik GmbH in Berlin: „Da wird die Zusammenarbeit mit einem Refinanzierer doch eigentlich erst richtig interessant. Das Verhältnis zur ProGaLease ist aber auch in dieser Hinsicht sehr partnerschaftlich und offen.“

Schnell und flexibel

Bei Bedarf rufe ich kurzerhand unseren Ansprechpartner oder den Geschäftsführer an und wir suchen gemeinsam nach einer Lösung. Dieser Austausch ist für uns sehr wichtig – Geschäfte werden immer noch zwischen Menschen gemacht, nicht zwischen Maschinen.“

Die Abwicklung der Verträge, so Andreas Gerlach, erfolge meist innerhalb eines Tages, das Geld sei in der Regel am darauf folgenden Tag auf dem Konto: „Das funktioniert so gut, wie ich es bisher noch nicht erlebt habe.“ Ein Grund dafür ist sicherlich auch in der hohen Flexibilität der ProGaLease zu sehen: „Wenn ein Händler mehrere Verträge, bei denen die Bonität stimmt, auf Grund von Lieferproblemen oder anderen Schwierigkeiten nicht durchbekommt, ist das für ihn ein

großes Problem, da der Vertrag nicht abgerechnet werden kann. Die ProGaLease versteht die Bedürfnisse von Händlern und zeigt sich diesbezüglich sehr flexibel.“

Mit dem überarbeiteten Webportal will ProGaLease die Geschwindigkeit der Abwicklung künftig noch weiter erhöhen. Mit Erfolg, wie Andreas Scheffczyk, ebenfalls in der Geschäftsführung der Ascop Bürosysteme GmbH, bestätigt: „Unser verantwortlicher Mitarbeiter kommt mit dem Tool hervorragend klar. Ein solches Portal ist natürlich wichtig, um Verträge schnellstmöglich generieren zu können, außerdem erhalten wir so innerhalb sehr kurzer Zeit eine Freigabe.“

Das umfassende Portfolio der ProGaLease bietet für jeden (Händler-)Bedarf das passende Angebot: „Wir offerieren unseren Kunden ausschließlich reine Mietverträge. Die ProGaLease bietet uns einen zu diesem Geschäftsmodell passenden Vertrag, auf dem nur wir und der Kunde stehen“, unterstreicht Andreas Gerlach. „Bei anderen Refinanzierern finden Sie in den Verträgen meist irgendwelche Banken – wir wollen aber nicht über Dritte verkaufen und unser Kunde möchte sich im Bedarfsfall auch nicht an Dritte wenden.“

Individuelle Lösungen

Das Projizieren des Händlers auf den Vertrag ist für uns einer der primären Gründe für die Zusammenarbeit mit der ProGaLease.“ Ähnlich bewertet dies Matthias Schmidt: „In unserem Markt ist es wichtig, sich den individuellen Kundenbedürfnissen anzupassen. Wenn Sie sich hier auf der dokuTRENDS umschauen, sehen Sie fast ausschließlich individuelle Lösungen. Unsere Kunden sind individuell, so müssen auch die Konzepte sein. Das ist bei der Finanzierung oftmals ähnlich – und deshalb arbeiten wir mit der ProGaLease.“

ALBIS Leasing – der Film



Bilder sagen bekanntlich mehr als Worte. Und wenn sie dann noch laufen und sprechen ist das Ganze nicht nur „anschaulich“, sondern auch besonders „ansprechend“. Der Film über die ALBIS Leasing Gruppe ist seit Anfang März 2010 online



zu sehen und zu hören unter www.albis-leasing.de und www.youtube.de. In 7 Minuten stellt sich hier die ALBIS Leasing Gruppe als „verlässlicher Finanzpartner“ für den Mittelstand vor. *Schauen Sie doch mal rein!*

ALBIS Leasing AG
Ifflandstraße 4 · 22087 Hamburg
Anna Mahn
Fon 040. 808 100-101
amahn@albis-leasing.de



„Die ProGaLease ist Fair – Klar – Konsequent“

» **wissens|WERT sprach mit Ricoh Sales Director Klaus Zurr über die Zusammenarbeit mit der ProGaLease GmbH.**

wissens|WERT: Herr Zurr, worin lag die besondere Schwierigkeit für die Ricoh Produkte einen geeigneten Refinanzierer zu finden?

Klaus Zurr Für den Kunden ist nicht nur die Qualität eines Produktes wichtig, sondern auch die Frage, wie er mit diesem Produkt seine Effektivität steigern und die Arbeitsabläufe optimieren kann. Es sind Konzepte wie das von uns entwickelte Pay Per Page oder die Managed Document Services, die zeigen, welcher Hersteller diesen Anforderungen genügt und sich kontinuierlich weiterentwickelt.



Ricoh Sales Director Klaus Zurr: „Die ProGaLease ist fair, klar in der Aussage und konsequent in der Umsetzung“

Als wir das Konzept seinerzeit vom Direktvertrieb auf unsere Handelsorganisation übertragen wollten, haben wir nur schwer einen Refinanzierer mit der dafür notwendigen Flexibilität gefunden. Die meisten Anbieter offerieren beispielsweise einen Vertrag für einen Drucker, einen anderen Vertrag für einen Kopierer und noch einen weiteren für ein Multifunktionssystem. Das entspricht aber nicht unserem Ansatz. Wir möchten diese unterschiedlichen Komponenten je nach individuellem Bedarf zusammenführen

und über ein Klickpreismodell abrechnen, einschließlich der Software sowie Beratungs- und Analysekosten.



wissens|WERT: Warum fiel die Wahl schließlich auf die ProGaLease?

Klaus Zurr Die ProGaLease hat unser Modell verstanden und entsprechende maßgeschneiderte Vermarktungskonzepte entwickelt. Der Händler erhält einen Vertrag, in dem tatsächlich das steht, was er zuvor mit seinem Kunden besprochen und vereinbart hat. So erspart man sich diese Trennung, mit dem Kunden einen All-in-Preis unter Berücksichtigung aller Komponenten zu vereinbaren, das im

Vertrag aber wieder auseinander reißen zu müssen. Das bedeutet für den Refinanzierer gerade in punkto Service eine große Herausforderung, die die ProGaLease jedoch sehr gut gemeistert hat.

wissens|WERT: Welche Aspekte sind für die Händler im Hinblick auf eine Zusammenarbeit besonders wichtig?

Klaus Zurr Die Händler benötigen einen Refinanzierer, von dem sie schnell und unkompliziert eine Zu- oder Absage erhalten. Dabei spielt sicherlich auch das Webtool der ProGaLease eine Rolle. Der Händler kann sich dort einloggen und über den Stand der Abwicklung informieren. Die entsprechenden Gelder überweist ProGaLease ebenfalls sehr schnell – das ist für den Händler und natürlich auch für uns besonders wichtig, denn so kann der Händler auch unsere Rechnung schneller bezahlen. Ich sage immer: Die ProGaLease ist FKK – Fair, Klar in der Aussage und Konsequent in der Umsetzung. Das kommt bei den Händlern gut an.

ProGaLease!
Ihr Full-Service Partner ●

wissens|WERT

Die Stadt „Essen“ trägt ihren Namen nicht deshalb, weil man das hier besonders gut kann? Woher stammt der Name?

Am Anfang stand die Gründung eines Stiffts für adelige Damen in der Mitte des 9. Jahrhunderts: Astride, später Astridum, Asnid, Assindia, Essendia (wir kommen der Sache näher) Essende, Essend bis zum heutigen Namen Essen.





Baufinanzierung: ... weit mehr als eine Entscheidung über Konditionen

» **Kaufen ist besser als mieten!** – empfohlen wir in der letzten Ausgabe von **wissens|WERT mit Hinweis auf das Ergebnis der Zeitschrift Finanztest (Ausgabe September 2009)**. Doch auch wenn die derzeit niedrigen Zinsen geradezu einladen, dieser Empfehlung zu folgen. **Überstürzen Sie nichts! Denn diese Investitionsentscheidung ist wohlmöglich die weitreichendste und komplexeste Ihres Lebens – nicht nur eine Entscheidung über Konditionen!**



Beispiel 1: Kauf Einfamilienhaus

Kaufpreis		€ 299.000,-
Nebenkosten	+	€ 15.000,-
Eigenkapital	-	€ 70.000,-
<hr/>		
Finanzierung:	=	€ 244.000,-
KfW Darlehen:		€ 94.000,-
Zinssatz		3,7%
monatliche Rate inkl. 1,94% Tilgung		€ 441,67
<hr/>		
Bankdarlehen:		€ 150.000,-
Zinssatz		4,1%
monatliche Rate inkl. 1% Tilgung		€ 637,50

Risiken auf und erarbeiten – zusammen mit Ihnen – einen Finanzierungsplan. Dann „können Sie sich zurücklehnen“ und wir suchen den für Ihr Vorhaben passenden Finanzierungspartner am Markt für Sie aus.

Sie profitieren von unserem Wissen, unserer Erfahrung und unseren Kontakten zu namhaften Internetbanken und Banken vor Ort – auch bei den Konditionen.

Das ist noch nicht alles: Wir begleiten Sie über die gesamte Darlehenslaufzeit, aber auch darüber hinaus. Und das ganz persönlich: kein Versenden von Daten übers Internet, keine Hotline.

Nehmen Sie sich Zeit. Wir nehmen Sie auch – für Sie! Und möchten zunächst mit Ihnen reden, um alle Ihre mit dieser Entscheidung verbundenen Vorstellungen und Wünsche zu erfahren.

Wir zeigen Ihnen in diesem Gespräch alle Möglichkeiten mit ihren Chancen und

Wir nehmen uns Zeit für Sie!
 Andrea Schmitz
 Fon 02 01.81 16-121
 andrea.schmitz@gallinat.de

Beispiel 2: Kauf Eigentumswohnung

Kaufpreis		€ 200.000,-
Nebenkosten	+	€ 10.000,-
Eigenkapital	-	€ 90.000,-
<hr/>		
Finanzierung:	=	€ 120.000,-
Bankdarlehen:		€ 120.000,-
Zinssatz		3,89%
monatliche Rate inkl. 1% Tilgung		€ 489,-

Beispiel 3: Kauf Eigentumswohnung

Kaufpreis		€ 200.000,-
Nebenkosten	+	€ 10.000,-
Eigenkapital	-	€ 10.000,-
<hr/>		
Finanzierung:	=	€ 200.000,-
KfW Darlehen:		€ 63.000,-
Zinssatz		3,95%
monatliche Rate inkl. 1,86% Tilgung		€ 305,-
<hr/>		
Bankdarlehen:		€ 137.000,-
Zinssatz		4,12%
monatliche Rate inkl. 1% Tilgung		€ 585,-



Den schönsten Tag genießen – und damit helfen!

» **Martin Steffen ist ein guter Fotograf. Deshalb arbeitet die Gallinat-Bank auch gerne mit ihm. Wenn er fotografiert, merkt man das kaum. Das entspannt – und das Ergebnis sind wunderbare Porträtaufnahmen unserer Mitarbeiter.**

Martin Steffen hat das Fotografieren gelernt, war in Berlin bei Jim Rakete, in Paris. Kam wieder zurück nach Bochum, arbeitete für Werbung, für Prinz, Unicum, Playboy, Hatrick. Für Schauspieler, Musiker, Sportler. Seit ein paar Jahren ist er viel unterwegs. Er reist für Hilfsorganisationen wie Adveniat in Essen, macht Reportageaufnahmen in Lateinamerika, in Indien, Afrika. Fängt Bilder ein in Slums, Knästen, Armenhäusern, auf der Straße.



Ein paarmal war er in Haiti, zuletzt im Dezember 2009. Haiti hat es ihm angetan, die härtesten Erfahrungen, die schönsten Bilder, vor allem die Begegnung mit einem verstörenden Phänomen, den „Restavecs“ („Du bleibst hier!“). Vorsichtigen Schätzungen zufolge leben 230.000 Kindersklaven



in dem kleinen Karibikstaat. Sie kommen aus dem Hinterland und werden von armen Eltern in ebenso arme, aber städtische Familien gegeben. Karibische Aschenputtelkinder – rechtlos, perspektivlos, oft schikaniert, misshandelt, immer ausgebeutet. In Haiti, wo die Sklavenhalter zuallererst verjagt wurden, die erste karibische Republik ausgerufen wurde, gehören enteignete Kinder zum Alltag.

Martin Steffen – selber Vater von 2 Kindern – hat das berührt. Und er hat sich vorgenommen, zu helfen. Seit dem vergangenen Jahr unterstützt er mit seiner Hilfsaktion „Der schönste Tag hilft Leben“ den Kampf gegen Kindersklaverei, den eine belgische Ordensschwester aufgenommen hat. Er spendet seine Arbeitskraft für einen Tag und lässt sich – ganz gegen seine Art – für private Hochzeiten buchen. Das Honorar fließt als Spende über das Hilfswerk Adveniat direkt an die Ordensschwester, die sich mit ihrem Team um etwa 1.700 Kindersklaven in den Armenvierteln kümmert. Nach dem furchtbaren Erdbeben ist die Lage für die Restavecs nicht besser geworden. Überdurchschnittlich viele werden unter den Opfern vermutet, sie müssen stets am Haus bleiben, arbeiten, in den Armenvierteln, wo Berghänge abrutschten, Siedlungen unter Geröll begraben wurden.

Martin Steffen will 2010 mindestens fünf Hochzeiten ablichten, einen ganzen Tag arbeiten, dafür einen stattlichen Preiskassieren und ihn spenden. Wer also 2010 heiraten möchte und sich das etwas kosten lassen kann, der wende sich direkt an ihn.

*Martin Steffen · Fotografie
Centrumplatz 2 · 44866 Bochum
Fon 02327.30 920 80
oder besuche folgende Webseiten:
www.der-schoenste-tag-hilft-leben.de
www.martinsteffen.com*



WIR STARTEN DURCH

» **Die Automatenbranche läuft für Kinder in Not beim Köln-Marathon am 3. Oktober 2010.**

Die Automatenbranche macht sich fit und tut Gutes. Am 3. Oktober 2010 werden sich Automatenunternehmer aus ganz Deutschland Laufschuhe anziehen und

beim Köln-Marathon für Geld starten. Ziel ist es, möglichst viel Geld zu erlaufen, das dann Kindern in Not zufließt, die von der Freddy Fischer Stiftung (Essen) betreut werden.

Und wie erläuft man Geld? Das erfahren Sie unter www.freddyfischer-stiftung.de.



Wir starten durch!





Genießen Sie das Ruhrgebiet!17

Erfahren Sie wissens|WERTes über das Ruhrgebiet – spielend!

» ... mit den „Quiz-Kästchen“ des Grupello-Verlags.

Hier erfahren Sie unter welchem Namen Tatort-Kommissar Hansjörg Felmy von 1974 bis 1980 in Essen ermittelte, wie die

bekannteste Metzgers-Gattin von Wanne-Eickel heißt oder wie hoch das Essener Rathaus ist. In jedem Kasten 100 Fragen (und Antworten) – zu kaufen im gut sortierten Ruhrgebietsbuchhandel.

Viel Spaß beim Spielen!



Ruhrgebiet-Quiz (1+2)

ISBN 978-3-89978-078-9, 10,90 €

ISBN 978-3-89978-126-7, 10,90 €

Essen-Quiz

ISBN 978-3-89978-117-5, 10,90 €

Grupello Verlag, Düsseldorf www.grupello.de

ZOOM ERLEBNISWELT Asien Der größte Kontinent der Erde in Gelsenkirchen

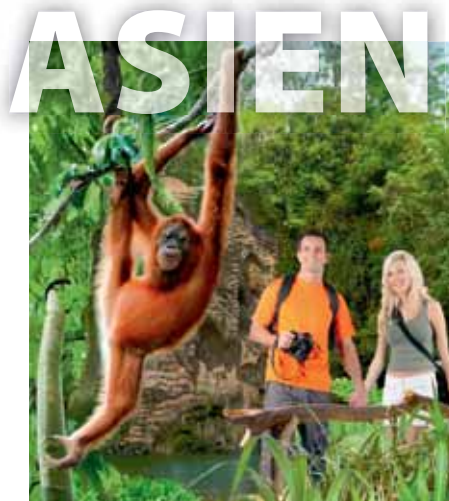
» Mit Eröffnung der Erlebniswelt Asien am 5. März 2010 kam der größte Kontinent der Erde nach Gelsenkirchen. Das fünf Hektar große Dschungelparadies komplettiert schließlich das in Deutschland umfangreichste Zoo-Neugestaltungsprojekt und begeistert mit asiatischen Tieren und Pflanzen.

Eine spannende Abenteuerreise führt die Besucher auf verschlungenen Pfaden durch den asiatischen Regenwald, vorbei an geheimnisvollen „Waldmenschen“, den Orang-Utans, und exotischen Tempelruinen, in denen sich die in Indien heiligen Hanuman-Languren tummeln.



Auf einer Fläche von über sieben Fußballfeldern erstreckt sich eine imposante Seenlandschaft mit begrünten Inseln und gefächerten Reis-Terrassen entlang des Seeufers. Tausende Pflanzen, wie Papayabäume, Kletterfeigen oder Zierbananen erschaffen eine authentische Lebenswelt.

Im grünen Blätterdach des Waldes – mitten „unter Orang-Utans“ – können mutige Entdecker auf den Brücken des abenteuerlichen Canopy Walk in knapp fünf Metern Höhe einen einzigartigen Blick auf Tier-



und Landschaftsräume werfen und die Könige der Baumwipfel hautnah erleben. Hier begegnen Sie unseren Vettern Auge in Auge. Zu den Publikumsbeliebten zählen neben den quirligen Zwergottern auch die possierlichen Kleinen Pandas, die geschickt durch ihre Baumkronen klettern und kleinen wie großen Besuchern ein Lächeln ins Gesicht zaubern. Für die Trampeltiere sind die Steppenebenen das neue zu Hause, sie ergänzen die mehr als

50-köpfige Gemeinschaft bedeutender Tierarten Asiens.

Im Herzen der Erlebniswelt Asien, im 4.500 Quadratmeter großen, lichtdurchfluteten ELE-Tropenparadies, vereinen sich Naturerlebnisse, Gastronomie und Abenteuer pur. Orang-Utans schwingen sich im Innenbereich ihres großzügigen Territoriums von Ast zu Ast, frei fliegende Vögel und Reptilien versetzen Besucher in das Reich des Dschungels. Der 850 Quadratmeter große Indoor-Abenteuerspielplatz „Drachenland“ und eine Thmengastronomie in exotischer Umgebung bereichern zudem die außergewöhnliche Entdeckungstour. Inspirierende Erlebnisse und genussvolle Entspannung in asiatischem Ambiente verbinden sich für Menschen jeden Alters gleichermaßen. Mit allen Sinnen tauchen die Abenteurer in die faszinierende Welt der asiatischen Fauna und Flora ein.

Mit dem neuen asiatischen Kontinent wird das europaweit einzigartige Projekt ZOOM Erlebniswelt vollendet. Auf einer Fläche von insgesamt fast 40 Fußballfeldern tauchen die Besucher ab 2010 mitten im Ruhrgebiet in die Wildnis von Alaska, Afrika und Asien ein. Was als ehrgeiziger Plan begonnen hatte, ist mit der Fertigstellung der Erlebniswelt Asien möglich geworden: die „Weltreise an einem Tag“ – im Herzen Nordrhein-Westfalens.

www.zoom-erlebniswelt.de



Ist Ihnen eigentlich schon mal aufgefallen ...?



... dass Liebe im Ruhrgebiet etwas sehr Kompliziertes sein kann?

Klar, auch woanders, aber hier eben besonders auffällig.

Wenn mich Menschen nach dem Geheimnis von 30 Jahren Ehe fragen (Ist ja schon selten geworden, odder nich?), dann sage ich: „Ja, es gibt eines: Nie zusammen einkaufen gehen!“ – Haben Sie das mal beobachtet?

„Och, Schatz, kuck ma hier! Steht mir datt? Kann ich datt überhaupt tragen bei meiner Figur?“ – So, und jetzt sagen Sie mal ehrlich: „Nää!“ ...? Oder dieses geheuchelte Interesse der Männer. Also, ich könnte das nicht!

Und was passiert, wenn ER mal alleine eine Entscheidung trifft, so ganz ohne Auftrag oder Zettel der Frau? – „Watt hass Du denn da gekauft? Ja, hömma, datt daaf doch wohl nich wahr sein! Datt sin doch nur Kalorien, keine Vitamine!“ – Mit dem Hinweis „Abber lecker!“ kommen Sie da auch nicht weiter! – „Datt brings Du jezz sofort widder zurück!“ Das macht der Mann natürlich nicht, wegen Stolz und Testosteron und überhaupt ... also: Streit! Fazit: Es geht nicht!

Eigentlich entwickelt sich das Verhältnis ‚Mädchen – Jungen‘ (oder später ‚Frauen – Männer‘) ja ganz interessant: Am Anfang sind die Unterschiede verschwindend klein. Erste große Liebe im Kindergarten oder in der Grundschule, völlig unbekümmert, völlig unbelastet: „Weisse schon, ich bin jezz mit dem Kevin zusammen!“ – „Ach, heute morgen waret doch noch der Leon?“ – „Ja, heute moorgen!“ – Super, so müsste das bleiben, tut es aber nicht.

Die Unterschiede entwickeln sich, die Mädchen marschieren zwei bis drei Jahre voraus, sind in Klasse 6/7 schon bestens



entwickelt und orientieren sich an den Jungs aus der 10 („Dä is süüüß!“), während die Jungs noch das Studieren der Bundesligatabelle für den Sinn des Lebens schlechthin halten.

Bei den Mädchen kommt dann die ‚Weder-Fisch-noch-Fleisch-Phase‘. Die stehen echt vor der Frage: „Pferd oder Mann? Wer ist wichtiger? Wer riecht besser?“ Dann suchen sie sich einen, der gut riecht, der schick angezogen ist, der ihnen zuhört und sich nicht für Fußball interessiert ... stellen dann fest, dass der sich eigentlich weniger für Mädchen interessiert ... und kehren reumütig zurück in den Pferdestall ... und merken auch gar nicht mehr, wie´s da riecht!

Mit 20 entkrampft sich das wieder, die ersten schwören sich ewige Treue, verloben sich, aber wir wissen ja: Die meisten Verlobungen gehen gut aus, manche führen auch zur Heirat!

Und obwohl die Wissenschaft eindeutig nachweist, dass Frauen, die alleine leben, länger leben, ebenso wie Männer, die verheiratet sind, drängen doch fast immer

die Frauen zur Hochzeit. Dabei sollten sich die Frauen in dieser Phase doch die Frage stellen: „Hund oder Mann? – Versau ich mir den Teppich odder datt ganze Leben?“

Ja, und nach 30 Jahren Ehe – so wie bei mir –, da frage ich dann meine Frau: „Wirst Du mich auch noch lieben, wenn ich alt und hässlich bin?“ – Und sie sagt: „Ja, das tu ich doch!“ – Ehrlichkeit kann ja soo grausam sein!

Früher hieß es „en Krösken haben“, dann „pussieren“, später „mit einem gehen“ und heute „mit jemandem zusammen sein“: Egal! Aufregend, kompliziert und spannend wird es immer bleiben!



*In diesem Sinne:
Bis die Tage!*

Ihrn Kalle Henrich

wissens|WERT - Impressum

Herausgeber: Gallinat-Bank AG
Lindenallee 60–66, 45127 Essen
Fon 0201.8116-0, Fax 0201.8116-606
www.gallinat.de

Textredaktion: Stefanie Nowack

Grafik & Layout: Sabine Hartmann

Produktion: Staudt Lithographie GmbH

Fotografien: ZOOM Erlebniswelt, Gelsenkirchen (Seite 17), Stefanie Nowack, Martin Steffen, Martin Vollmer

Fragen und Antworten entlehnt bzw. aus:

Ruhrgebiet-Quiz (1)
ISBN 978-3-89978-078-9, 10,90 €

Ruhrgebiet-Quiz (2)
ISBN 978-3-89978-126-7, 10,90 €

Essen-Quiz
ISBN 978-3-89978-117-5, 10,90 €

erschienen im Grupello Verlag, Düsseldorf
www.grupello.de