COMMERZBANK

Ausgabe 3|2014

Wertvorstellung

Das Wealth Management Magazin

Nachhaltigkeit

Im Fokus: Was ist die Welt uns wert?

Unternehmen müssen sich heute neuen ökologischen sowie ethisch-sozialen Herausforderungen stellen. »06

Kommentar: Prof. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker

Der Ko-Präsident des Club of Rome ist überzeugt, dass nur eine Effizienzrevolution Wohlstand und Wachstum sichern kann. »22

Kundenporträt: Bio-Bier mit Tradition

Bei der Alsfelder Landbrauerei beweist Investor Martin Steffes-Mies, dass Nachhaltigkeit und wirtschaftlicher Erfolg sich nicht ausschließen. »20

Kundenporträt

»Ich ebne Wege.«

Als der Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Steuerberater Dr. Jürgen Pelka 1977 seine Kanzlei gründete, nutzte er die positiven Erfahrungen einer umfassenden Mandantenberatung. So entstand die heute weltweit tätige Steuerberater-, Rechtsanwalts- und Wirtschaftsprüfersozietät PNHR.

„Meine Kanzlei habe ich in einem kleinen Einfamilienhaus ins Leben gerufen", erinnert sich Dr. Jürgen Pelka, „mit einem kleinen Hinweisschild an unserer unscheinbaren Stichstraße. Schon ein halbes Jahr später hatte ich dreißig oder vierzig Mitarbeiter." Inzwischen beschäftigt die Sozietät des 69-Jährigen am Stammsitz in Köln sowie in Niederlassungen in Essen und Berlin 150 Mitarbeiter, ein internationales Partnernetzwerk machte die weltweite Expansion möglich.

Das Geheimnis seines Erfolges sieht Pelka in seiner besonderen Herangehensweise an die Bedürfnisse und Wünsche seiner Klienten: „Ich bin ein kaufmännisch geprägter Jurist, das gab es seinerzeit sonst nicht."

Seine Kunden, sagt er, seien vordringlich daran interessiert, ihre persönlichen Ziele zu erreichen. „Wir formulieren und fokussieren diese Ziele gemeinsam, und ich zeige meinen Mandanten den bestmöglichen Weg dorthin auf."

Herr Dr. Pelka, worin sehen Sie die Besonderheiten Ihrer Arbeitsweise?
Ich begleite Kunden als Berater und versetze mich in ihre Lage. Ich ebne unseren Klienten Wege, die sie allein nicht gehen können. Wenn nötig, kämpfe ich für sie. Risiken versuche ich vorausschauend abzufedern.

Wie risikobewusst sind Sie selbst?
Ich bin chancenorientiert. Allerdings behalte ich Risiken im Auge und sichere sie ab – durch Regelwerke und Vorsorge und indem ich sie genau einschätze.

Wer sind Ihre Klienten?
Den Kern unseres Kundenstammes bilden mittelständische Unternehmen, z.B. aus der IT-, Medien-, Finanz- oder Versicherungsbranche. In Spezialfragen beraten wir auch große Konzerne, dabei hilft unser hervorragendes Netzwerk. Darüber hinaus sind die Beratung ausländischer Investoren und wohlhabender Privatkunden, wie z.B. Ärzte oder Apotheker, wichtige Geschäftsbereiche.

PNHR auf einen Blick

1977
Gründung der Kanzlei Dr. Jürgen Pelka

Seit 1981
Weitere Gesellschafter und Partner kommen hinzu, die Steuerberater-, Rechtsanwalts- und Wirtschaftsprüfersozietät PNHR entsteht

Kernkompetenz
Rechtsberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung

Niederlassungen
Köln, Berlin, Essen, internationales Partnernetzwerk

Mitarbeiter
15 Partner, 150 Fachkräfte

Was zeichnet Ihre Kanzlei aus?
Wir beraten ganzheitlich, berücksichtigen stets den kaufmännischen Aspekt und begleiten unsere Kunden zu ihren individuellen Zielen. Unser in Jahrzehnten erarbeitetes Know-how ist ein wirkungsvolles Alleinstellungsmerkmal.

Wie finden Sie den Königsweg zwischen hohen Ansprüchen der Kunden und geltendem Steuerrecht?
Steuerhinterziehung ist kein Kavaliersdelikt. Bei jedem unserer Beratungsgespräche könnten ohne Weiteres Finanzbeamte mit am Tisch sitzen, obwohl wir unsere strategischen Tricks natürlich nicht so gerne verraten.

Nachhaltigkeit ist unser Titelthema, welche Rolle spielt sie für Sie?
Eine sehr wichtige, in zweierlei Hinsicht: Zum einen wollen wir Klienten nachhaltig betreuen – wer zufrieden ist, bleibt. Zudem handeln wir nachhaltig mit Blick auf das eigene Unternehmen: Wir investieren und überlegen, wie es in fünf oder zehn Jahren aufgestellt sein soll, um am Markt zu bestehen. Das ist für mich persönlich ein wichtiger Aspekt, denn ich werde dieses Jahr siebzig – ein Alter, in dem man Nachhaltigkeit mit anderen Augen betrachtet als mit vierzig. Nachhaltigkeit bedeutet wie gesagt auch, mein Unternehmen für die Zukunft fit zu machen – nicht zuletzt dadurch, dass ich rechtzeitig meine Nachfolge regle.

Dr. Jürgen Pelka blickt auf ein beeindruckendes Lebenswerk zurück. Künftig möchte der Vater von zwei kleinen Töchtern jedoch gern mehr Zeit mit seiner Familie verbringen und sich Stück für Stück aus dem Tagesgeschäft zurückziehen.

Wie sehen Sie die Nachhaltigkeitsdiskussion in Politik und Wirtschaft?
Die Politik ist vielfach in der Pflicht, zum Beispiel was Bildung und Infrastruktur anbelangt. Gesamtgesellschaftlich ist nachhaltiges Handeln aber nicht steuerbar. Das Gleiche gilt für die Wirtschaft: Eine Marktwirtschaft ist per se nachhaltig, weil nicht funktionsfähige Elemente verschwinden. Diese Nachhaltigkeit resultiert aus Millionen Einzelentscheidungen.

Wie bewerten Sie die Beratungsqualität der Commerzbank?
Wir arbeiten seit 25 Jahren mit der Commerzbank zusammen. Ihr großer Vorteil liegt darin, dass sie als Großbank zugleich als Mittelstandsbank agiert. Beratungsqualität, wie wir sie unseren Kunden anbieten, erwarten und bekommen wir selbst von Seiten der Commerzbank. Ein besonderes Dankeschön gilt dabei meinem Relationship Manager Achim Kauber.