

Steuern sparen, Kosten senken, mehr verdienen:

7 kostenlose Tipps aus „selbstständig heute“

1	2	3	4	5	6	7
Fördermittel	EÜR - Einnahmen- Überschuss- Rechnung	Finanzamt	Mahnung	Werbung	Kredite	Firmenwagen absetzen

Sehr geehrte Selbstständige, sehr geehrter Selbstständiger,

stellen Sie sich vor, es ist wieder ein Monat zu Ende und Sie studieren gerade Ihre Kontoauszüge. Lassen Sie mich raten, was jetzt passiert: Sie schauen sich Ihre Zahlungseingänge an und haben allen Grund zur Freude. Was da so hereinkommt, ist schon beachtlich. In manchen Monaten dürfte es das Gehalt eines Angestellten bei weitem übersteigen.

Und Sie sind darauf zu Recht sehr, sehr stolz. Denn jeden Cent und jeden Euro davon haben Sie sich schwer erarbeitet. Und vor allem: Sie haben diesen Erfolg ganz **allein sich selbst** zu verdanken! Sie haben Ihre Geschäftsidee entwickelt, Ihre Existenz aufgebaut, jeden einzelnen Kunden gewonnen und Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung gut vermarktet.

Doch was davon bleibt wirklich übrig?

Doch dann mischt sich plötzlich eine leichte Ernüchterung in Ihre Freude. Denn Sie fragen sich, **wie viel von diesem schönen Geld am Ende wirklich Ihnen gehören wird**. Was unter dem Strich übrig bleibt, wenn Sie erst Ihre Kosten abgezogen, Steuern und Versicherungen bezahlt haben.

Und damit haben Sie den **zentralen Punkt** getroffen: Denn was letztlich

zählt, ist Ihr **Gewinn**. Von ihm leben Sie, er definiert Ihren Lebensstandard und er bestimmt, ob Sie sich als Lohn für Ihre schwere Arbeit auch die schönen Dinge im Leben leisten können.

Und **genau hier, bei Ihrer Fähigkeit, aus Ihrem Umsatz möglichst viel Gewinn herauszuholen, entscheidet sich auch, wie erfolgreich Sie als Selbstständiger sein werden.**

Das Erfolgs-Geheimnis heißt: Steigern Sie Ihren Gewinn, indem Sie

▶ Kosten drücken ▶ Steuern sparen ▶ kosteneffizient werben und ▶ günstig finanzieren.

Das alles ist mindestens ebenso wichtig, wie den Umsatz zu erhöhen - und oft **viel leichter** zu erreichen.

Doch so einfach es im Grunde ist: Viele Selbstständige vergessen das, weil sie sich im monatlichen Kontoauszug viel lieber die Zahlungseingänge als die Abbuchungen ansehen ...

Aber Sie wissen es - sonst würden Sie diese Internet-Seite wohl kaum gefunden haben. Und deshalb sind auch Ihre **Chancen**, sich am Markt durchzusetzen und auch auf Dauer erfolgreich zu bleiben, **ausgezeichnet**.

Alles, was Sie jetzt noch brauchen, um **ab sofort** erfolgreich **Steuern zu sparen** und **Kosten zu senken**, sind **konkrete Tipps und Hilfen**, die Ihnen zeigen, **wie** das in der Praxis funktioniert, **was** Sie konkret tun können, **welche** Möglichkeiten Sie nutzen können.

Steigern Sie Ihren Gewinn mit „selbstständig heute“!

Das alles finden Sie in **„selbstständig heute“**, dem Beraterbrief für Ihren unternehmerischen Erfolg. Denn **„selbstständig heute“** setzt genau da an, wo sich viele Beratungsbücher und -broschüren gern „vornehm zurückhalten“ und Sie mit allgemein gehaltenen Hinweisen letztlich doch allein lassen: bei Ihrer **tagtäglichen Praxis**, im **Alltag** Ihrer Selbstständigkeit, bei den **offenen Fragen** und **konkreten Problemen**.

Für die bekommen Sie in **„selbstständig heute“** jederzeit handfeste, greifbare und **direkt umsetzbare Antworten und Lösungen**. Erprobte Praxis-Anleitungen, Checklisten, Musterformulierungen, spezielle Tipps ausgewiesener Experten und sorgfältig aufbereitete Übersichten bringen Ihnen **sofortigen Nutzen** und sparen Ihnen Arbeit, Zeit und Geld.

Und zwar immer auf dem **neuesten Stand**. Das ist ganz besonders

wichtig, weil sich - gerade im Steuerrecht - die **Gesetzgebung** ständig ändert, immer wieder neue **Gerichtsurteile** ergehen und Sie sich deshalb unmöglich auf den Stand „von vor 12 Monaten“ verlassen können. Auch jetzt sind wieder zahlreiche Änderungen in Kraft getreten, die Sie unbedingt kennen müssen, um keine Nachteile zu erleiden.

► Doch am besten, Sie überzeugen sich jetzt ganz einfach selbst davon, wie effektiv und einfach Sie mit [„selbstständig heute“](#) Ihren Erfolg sichern - und Ihren **Gewinn erheblich steigern** können!

Ich habe dafür **exklusiv auf dieser Internet-Seite** schon einmal **7 Top-Tipps** aus [„selbstständig heute“](#) für Sie ausgewählt und zusammengestellt. Gewissermaßen als Kostprobe, damit Sie sich jetzt gleich Ihr eigenes Bild machen und den Nutzen von [„selbstständig heute“](#) direkt erleben können.

Alle 7 Tipps haben etwas gemeinsam: Sie **bringen oder sparen Ihnen bares Geld**. Ganz gleich, ob Sie gerade Hilfe und Informationen zu **Mahnung oder Fördermittel, Firmenwagen oder Werbung, Finanzamt oder KfW** suchen: [„selbstständig heute“](#) bringt das Thema auf den Punkt und zeigt Ihnen, wie Sie am meisten profitieren.

Lesen Sie, und probieren Sie es aus! Und wenn Sie dann sagen: „Ja, das gefällt mir, das bringt mir viel, davon möchte ich mehr!“ - dann fordern Sie [einfach per Mausklick Ihre kostenlose Probeausgabe von „selbstständig heute“](#) an. Mit noch mehr wertvollen Tipps, Anleitungen, praxiserprobten Checklisten und ganz aktuellen Meldungen und Informationen, von denen Sie sofort profitieren werden.

7 Tipps, mit denen Sie jetzt sofort

- **Kosten senken**
- **Steuern sparen**
- **wirksamer werben**
- **günstiger finanzieren**



Fördermittel:
So sichern Sie sich bis 1.500 Euro Zuschuss

Nutzen Sie die Vorteile einer individuellen Unternehmensberatung - und holen Sie sich bis zu 1.500 Euro Ihrer Kosten vom Staat wieder zurück!

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gewährt Selbstständigen bundesweit **Zuschüsse zu Beratungskosten**.

Existenzgründer können innerhalb der ersten 3 Jahre **bis zu 50 %** der Kosten für eine Einzelberatung - max. **1.500 Euro** erstattet bekommen. Für alle anderen Selbstständigen beträgt die Erstattung maximal 40 %.

Auch einige Länder bieten Zuschüsse zu Beratungskosten an. Die liegen teilweise sogar noch höher als die des BAFA. **Erkundigen Sie sich** am besten bei Ihrer IHK, Handwerkskammer oder der örtlichen Wirtschaftsförderung nach solchen Programmen.

[zurück zur Übersicht](#)



EÜR "Einnahmen-Überschuss-Rechnung": Wie Sie auch 2007 mit Ihrem Arbeitszimmer noch Steuern sparen

Zuerst die schlechte Nachricht: Ab 2007 können Sie ein Arbeitszimmer in Ihrer Mietwohnung oder in Ihrem eigenen Haus **nur noch dann unbeschränkt** absetzen, wenn dieses häusliche Arbeitszimmer „der Mittelpunkt Ihrer gesamten beruflichen und betrieblichen Tätigkeit“ ist.

Doch „selbstständig heute“ zeigt Ihnen, wie Sie trotzdem Steuern sparen können:

1. Damit Ihr häusliches Arbeitszimmer „Mittelpunkt Ihrer Tätigkeit“ ist, müssen Sie sich nicht den ganzen Tag dort aufhalten. Entscheidend ist: Sie üben dort den **prägenden Teil Ihrer Tätigkeit** aus und erbringen die **entscheidenden Leistungen**.

Es kann sich also durchaus lohnen, dem Finanzamt Ihre Tätigkeit ausführlich zu beschreiben und dabei die Schwerpunkte hervorzuheben. Aber: Nicht mogeln! Denn Ihre Angaben werden vom Finanzamt geprüft.

2. Die eingeschränkte Absetzbarkeit gilt nur für Räume, die (a) als **Büroraum** genutzt werden und (b) zur so genannten **häuslichen Sphäre** gehören.

Also: Lagerräume, Tonstudios, Werkstätten oder **separat angemietete Räume außerhalb Ihrer Wohnung** sind nach wie vor **voll absetzbar**.

- 3. Arbeitsmittel können Sie in jedem Fall absetzen:** Egal, ob das Finanzamt Ihr Arbeitszimmer eingeschränkt oder gar nicht anerkennt, können Sie Arbeitsmittel „**von A bis Z**“ voll absetzen, also zum Beispiel:

▶ Aktenvernichter ▶ Bürostuhl ▶ Computer ▶ Drucker ▶ Monitor
▶ Regale ▶ Schreibtisch ▶ Zeitschriften (nur Fachliteratur, wie z. B. [„selbstständig heute“](#))

Das klappt sogar dann, wenn Sie gar kein separates Arbeitszimmer haben, sondern z. B. nur eine Arbeitsecke im Wohnzimmer.

[zurück zur Übersicht](#)



Finanzamt: Vorsicht, Gebühren-Falle! Eine verbindliche Auskunft des Finanzamts kann jetzt teuer werden!

Als Steuerzahler haben Sie einen gesetzlichen Anspruch auf verbindliche Auskünfte des Finanzamts zu einem **geplanten** steuerlichen Sachverhalt. An diese Auskunft ist das Finanzamt gebunden - selbst dann, wenn sie sich später als falsch herausstellen sollte.

Der Vorteil: Sie tragen kein Risiko, wenn Sie im Vertrauen auf eine solche verbindliche Auskunft bestimmte Sachverhalte steuerlich gestalten.

Aber: Für die Erteilung einer solchen verbindlichen Auskunft dürfen die Finanzämter seit Anfang 2007 **Gebühren** verlangen - und zwar nicht zu knapp. Denn die Gebühren richten sich - wie bei einem Gerichtsprozess - nach dem so genannten **Gegenstandswert**, also dem Wert des Sachverhalts, um den es geht.

Bei einem Gegenstandswert

- bis 5.000 Euro sind 121 Euro an Gebühren fällig
- bis 10.000 Euro betragen die Gebühren 196 Euro
- bis 50.000 Euro kann das Finanzamt 427 Euro verlangen.

Der Spar-Tipp von [„selbstständig heute“](#) : Unverbindliche Auskünfte ohne Anspruch auf Richtigkeit sind weiterhin **kostenfrei**. Stellen Sie

deshalb einen Antrag auf Erteilung einer verbindlichen Auskunft **nur dann**, wenn es für Sie um wichtige Weichenstellungen geht, bei denen die steuerlichen Auswirkungen entscheidende Bedeutung haben. Verbindliche Auskünfte zu Lohnsteuerfragen (Anrufungs-Auskunft) sind nach wie vor **kostenfrei** (§ 42 e EstG).

[zurück zur Übersicht](#)



Mahnung: Wie Sie mit einem Anruf schneller an Ihr Geld kommen

Verhindern Sie, in einen finanziellen Engpass zu geraten, nur weil Kunden Rechnungen nicht pünktlich zahlen. Mit einem **Erinnerungsanruf** erreichen Sie oft schnell und einfach Ihr Ziel.

„[selbstständig heute](#)“ hat die folgende Schritt-für-Schritt-Anleitung entwickelt, wie Sie dabei am besten vorgehen:

- 1. Bereiten Sie sich auf das Gespräch vor:** Legen Sie sich vorher Ihre Strategie zurecht. Wenn Sie z. B. eine Ratenzahlung akzeptieren würden, entscheiden Sie, wie viele Raten Sie höchstens zulassen möchten.

Überlegen Sie auch, wie Sie auf Ausweichmanöver des Kunden antworten:

- Wenn Ihr Kunde sagt: „Ich habe keine Rechnung bekommen.“ antworten Sie sofort: „Ich faxe Ihnen die Rechnung sofort noch einmal zu.“
- Wenn Ihr Kunde sagt: „Die Zahlungsfreigabe fehlt.“ antworten Sie sofort: „Wer kann die Zahlung freigeben? Verbinden Sie mich bitte mit Herrn/Frau...“

- 2. Stellen Sie eine Einstiegsfrage:** Zum Beispiel: „Ich habe am ... Ihr PC-Netzwerk erweitert. Wie sind Sie damit zufrieden?“ So geben Sie Ihrem Kunden die Gelegenheit, sich zu erinnern. Achten Sie darauf, dass sich Ihre Frage nicht mit „ja“ oder „nein“ beantworten lässt.

Sagen Sie dann, warum Sie anrufen: „Unsere Rechnung ist überfällig, bislang ist die Zahlung noch nicht eingegangen. Ich möchte prüfen, woran es liegt.“

- 3. Demonstrieren Sie durch Ihr Auftreten Stärke:** Sprechen Sie klar und deutlich, in angemessener Lautstärke. Und vor allem: **Formulieren Sie verbindlich**, also statt „Wir sollten ...“: „Wir machen es so...“

Treffen Sie **klare Vereinbarungen**: „Bis wann genau kann ich mit Ihrer Zahlung rechnen? Was tun wir, wenn die Zahlung bis dahin nicht eingeht?“

- 4. Bringen Sie das Gespräch gekonnt zum Abschluss:** Fassen Sie die Ergebnisse kurz zusammen und schicken Sie dem Kunden eine schriftliche Bestätigung per E-Mail oder Fax. Bedanken Sie sich für die Kooperation. Ein freundlicher Ton erhöht die Zahlungsbereitschaft.

[zurück zur Übersicht](#)



Werbung: So wird Ihr Werbebrief erfolgreich

Ein Standard-Werbebrief enthält ein Anschreiben, eine kleine Broschüre („Flyer“) und - ganz wichtig - ein Antwortelement (z. B. eine Postkarte).

Überprüfen Sie Ihren Brief mit der folgenden Checkliste aus [„selbstständig heute“](#) , um den Erfolg Ihres Werbebriefes ganz gezielt zu steigern:

- 1. Zielen Sie genau auf einen bestimmten Kundenkreis?**

Werbliche Rundumschläge kosten nur Geld, bringen aber wenig, weil niemand sich speziell angesprochen fühlt. Überlegen Sie also vorher genau, auf welchen Kundenkreis Sie abzielen. Wollen Sie beispielsweise junge „Häuslebauer“ ansprechen oder ältere Umbauer und Renovierer?

Nur wenn Sie eine konkrete Zielgruppe ausgewählt haben, können Sie für diese ein passendes und damit interessantes Angebot zuschneiden.

ja nein

- 2. Haben Sie sich für EIN Thema entschieden?**

Der Grundsatz ist ganz einfach: ein Brief - ein Thema. Sonst verwirren Sie Ihre Leser und verwischen Ihr Profil.

ja nein

3. Ist Ihr Werbebrief wie ein Verkaufsgespräch aufgebaut?

Überlegen Sie, welche Fragen sich der Leser stellt, z. B.:

- ▶ Wer schreibt mir da?
- ▶ Warum schreibt er mir?
- ▶ Ist das Angebot interessant?
- ▶ Was soll ich tun?

Auf jede dieser Fragen muss Ihr Brief klare und überzeugende Antworten geben.

ja nein

4. Haben Sie den Nutzen für Ihre Leser in den Vordergrund gestellt?

Nur 30 % des Textes sollte von Ihnen handeln, 70 % vom Umworbene(n) und dessen Bedürfnissen.

Auch Ihre Leistung oder Ihr Produkt darf nicht den ersten Platz einnehmen. Denn: Kein Kunde kauft einen Schrank oder ein Auto - er kauft eine **Lösung für ein Problem**. Wenn die Biolacke für Ihre Möbel hochwertig oder die neuen Motoren sehr sparsam sind, dann „übersetzen“ Sie das immer in einen klaren Kunden-Nutzen, z. B.: ▶ Sie leben gesünder. ▶ Sie sparen Geld. ▶ Ihre Nachbarn werden Sie beneiden. ▶ Ihre Arbeit wird erleichtert.

ja nein

5. Haben Sie persönlich und einfach formuliert?

Eine namentliche Anrede ist ein Muss - und dank Serienbrieffunktion auch kein Problem.

Schreiben Sie so klar und einfach, wie Sie Ihre Leistung einem Laien erklären würden (es sei denn, Sie richten Ihren Brief ausschließlich an Fachleute).

Halten Sie Ihre Sätze kurz. Überlegen Sie bei jedem Komma, ob es nicht auch ein Punkt sein könnte.

ja nein

[zurück zur Übersicht](#)



KfW:
Hier bekommen Sie günstige Kredite

Der Staat bietet Ihnen über die KfW-Mittelstandsbank zahlreiche

Förderprogramme in Form von Darlehen an. Die Zinsen und sonstigen Konditionen sind meist deutlich günstiger als bei normalen Bankkrediten.

Zudem werden einige dieser Förderdarlehen wie Eigenkapital behandelt. Vorteil: So bekommen Sie damit nicht nur zusätzliches Kapital, sondern stärken gleichzeitig den Eigenkapitalanteil Ihres Betriebs. Das verbessert Ihre Kreditwürdigkeit.

KfW-Kredite beantragen Sie über Ihre Hausbank. Als Beispiele finden Sie hier eine Übersicht über drei der wichtigsten aktuellen Programme. Die Tabelle ist ein Auszug aus einem ausführlichen Beitrag in [„selbstständig heute“](#) :

Programm	geeignet für	Merkmale
Mikro-Darlehen	Existenzgründer in den ersten 3 Jahren der Selbstständigkeit, die bis zu 25.000 Euro benötigen; daneben gibt es „Mikro 10“ für Beträge bis 10.000 Euro	100 % Finanzierung für Investitionen und Betriebsmittel; 6 Monate tilgungsfrei
StartGeld	Existenzgründer und kleine Unternehmen, die bis zu 50.000 Euro brauchen.	100 % Finanzierung für Investitionen und Betriebsmittel; bis zu 2 Jahre tilgungsfreie Anlaufzeit
ERP-Kapital für Gründung	Existenzgründer bis 2 Jahre nach Geschäftsaufnahme für Maßnahmen zur Markterschließung, Investitionen in Betriebsausstattung, Warenlager, Grundstücke, Gebäude und Kauf eines Betriebs	Nachrangdarlehen zur Stärkung der Eigenkapitalbasis: höchstens 500.000 Euro; persönliche Haftung des Antragstellers; ggf. Mithaftung des Ehepartners; Laufzeit 15 Jahre; 7 Jahre tilgungsfrei

[zurück zur Übersicht](#)



Firmenwagen absetzen: So geht es für Sie am einfachsten

Wenn Sie Ihren Wagen **nur zwischen 10 und 50%** beruflich nutzen, müssen Sie schon seit 2006 den **privaten Nutzungsanteil konkret** nachweisen. Dieser wird dann besteuert.

Pauschal nach der 1%-Methode versteuern dürfen Sie also **nur noch**, wenn der **betriebliche Nutzungsanteil über 50%** liegt.

Doch wie ermitteln Sie den privaten Anteil? In der Begründung des Gesetzes heißt es, dass Sie den Anteil der privaten Nutzung „schätzen“ sollen. Die Schätzung darf natürlich nicht willkürlich sein, aber ein Fahrtenbuch ist auch nicht vorgeschrieben.

[„selbstständig heute“](#) rät: Es genügt, wenn Sie **sämtliche betriebliche**

Fahrten, z. B. durch Reisekostenaufstellungen, Kilometerabrechnungen, Terminkalender oder sonstige Abrechnungsunterlagen **dokumentieren** und von den im Kalenderjahr insgesamt gefahrenen Kilometern **abziehen**.

[zurück zur Übersicht](#)

Sie sehen: Es lohnt sich, „selbstständig heute“ zu lesen!



Sebastian Jördens
Chefredakteur von
„selbstständig heute“

7-mal haben Sie sich jetzt davon überzeugt, wie Sie mit **„selbstständig heute“** Kosten senken, Steuern sparen - und dadurch Ihren Gewinn steigern können. **7-mal** haben Sie von konkreten und präzisen Anleitungen, Checklisten und Lösungen profitiert. **7-mal** haben aktuelle Tipps Sie auf den neuesten Stand gebracht.

Wollen Sie darauf im nächsten Monat etwa wieder verzichten? Wieder jedes Mal viel Zeit und Mühe aufwenden, um wichtige Tipps und Informationen zu finden? Und wollen Sie wirklich riskieren, nicht auf dem neuesten Stand zu sein - und dadurch Geld zu verlieren?

Als Chefredakteur von **„selbstständig heute“** kann ich mir das, ehrlich gesagt, nicht vorstellen.

Denn Sie wissen ja: **Kosten senken, Steuern sparen, Gewinne steigern** - das sind nun wirklich Dauerthemen für jeden, der sich als Selbstständiger um seine Zukunft keine Sorgen machen und **es sich richtig gut gehen lassen** will.

Und mit **„selbstständig heute“** bekommen Sie die Tipps und Lösungen, die Sie dazu brauchen, immer brandaktuell direkt ins Haus: kompakt, prägnant und übersichtlich auf 8 Seiten zusammenstellt.

So brauchen Sie pro Monat nur **15 Minuten**, um wirksam in Ihren Erfolg zu investieren und im Wettbewerb die Nase immer vorn zu haben!

Deshalb schlage ich Ihnen vor - und, sich die Praxis-Lösungen und geldwerten Informationen von **„selbstständig heute“** auf Dauer zu sichern.



Und wie? Das ist heute mein **8. kostenloser Tipp** für Sie: Fordern Sie [gleich hier](#) Ihre kostenlose Probeausgabe von **„selbstständig heute“** an, und testen Sie meinen Beraterbrief **30 Tage lang völlig GRATIS!**

So erhalten Sie **noch einmal viele weitere kostenlose Tipps** und können sich in aller Ruhe entscheiden.

Ich freue mich schon jetzt darauf, Sie als Leser zu begrüßen und wünsche Ihnen mit **„selbstständig heute“** viel Erfolg und ständig steigende Gewinne!

Jh
Sebastian Jördens

Sebastian Jördens
Chefredakteur **„selbstständig heute“**

PS: Bereits während Ihrer Testzeit können Sie die **wertvollen Zusatzleistungen** von **„selbstständig heute“** nutzen: Sie haben per Passwort Zugang zum gesamten **Internet-Angebot** und können mich in der **Redaktionsprechstunde** exklusiv für Leser direkt erreichen und mir Ihre speziellen Fragen stellen.



Testen Sie
„selbstständig heute“
jetzt 30 Tage GRATIS!

Ja, ich möchte ab sofort vom neuen Beraterbrief **„selbstständig heute“** profitieren:
Meine Kosten senken, Steuern sparen und meinen Gewinn spürbar steigern.



Bitte senden Sie mir deshalb die nächste Ausgabe, die ich auf jeden Fall kostenlos behalten darf, umgehend zu. Wenn ich Ihnen innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt der Ausgabe nichts Gegenteiliges mitteile, erhalte ich 12 Ausgaben pro Jahr + 4 Spezial-Reporte von **„selbstständig heute“** zum Preis von nur 14,95 EUR (zzgl. 1,66 EUR Porto und Versand) pro Ausgabe. Eine Kündigung dieser Vereinbarung ist jederzeit möglich.

Kostenloser Zusatz-Service: Bereits während dieses 30-Tage-GRATIS-Tests kann ich auch die **Redaktionssprechstunde** und den **Internet-Service** nutzen.

Diese Anforderung kann ich innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt der Probeausgabe jederzeit widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung einer kurzen Mitteilung an:

Fachverlag für Unternehmenserfolg
Theodor-Heuss-Straße 2-4
53177 Bonn

Damit hat sich die Angelegenheit für mich erledigt. Ich schulde Ihnen keinen Cent.

► Füllen Sie einfach das folgende Formular aus, und klicken Sie anschließend auf die Schaltfläche „**Jetzt GRATIS testen!**“. Sie erhalten dann von uns umgehend Ihre kostenlose Probeausgabe.

Firma:	<input type="text"/>
Anrede:	<input type="text" value="Herr"/> Titel: <input type="text" value="(ohne)"/>
Vorname: *	<input type="text"/>
Name: *	<input type="text"/>
Straße u. Nr.: *	<input type="text"/>
PLZ/Ort: *	<input type="text"/>
Land: *	<input type="text" value="Deutschland"/>
Tel.:	<input type="text"/>
Fax:	<input type="text"/>
E-Mail: **	<input type="text"/>

Wünschen Sie weitere Informationen?

Ja, ich möchte den Informationsservice Ihres Verlages nutzen, um über interessante Angebote und Neuigkeiten auf dem Laufenden gehalten zu werden.

Ja, ich möchte zu den ausgewählten Kunden gehören, die vorteilhafte Angebote von namhaften Unternehmen erhalten, die Ihr Haus im Rahmen des Informationsservice auswählt.

Jetzt GRATIS testen!

Hinweis: Damit wir Ihre Gratis-Test-Anforderung bearbeiten können, müssen die mit (*) gekennzeichneten Felder ausgefüllt werden.

******Bitte geben Sie auch Ihre E-Mail-Adresse an, damit wir Ihnen Ihre Anforderung bestätigen können. Zusätzlich erhalten Sie mit dieser Bestätigung das Kennwort für den Abonnenten-Bereich von "Selbstständig heute" per E-Mail.

© VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2-4, 53177 Bonn, HRB 8165, Vorstand: Helmut Graf - Bitte beachten Sie unsere [AGBs](#)