



Michael Köhler

Hanseatische Projektentwicklung &
Unternehmensberatungsgesellschaft
Friedrich Barnewitz Straße 1
18119 Rostock OT Warnemünde

+49 (0) 381 3676 6203
info@koehlermichael.com



Für viele ist der Weg am ersten Hindernis zu Ende.
Für Erfolgreiche fängt er jetzt erst an.

mehr als 2.000
erfolgreiche
Verhandlungen

25 Jahre
Erfahrungen im
Vertrieb

14 Jahre
Coach | Dozent
Führungskraft

878,6 MioEUR
realisiertes
Finanzierungsvolumen

Über Michael Köhler

Michael Köhler ist Experte für den Mittelstand. Und das nicht ohne Grund. Als Fach- & leitende Führungskraft in Banken & Sparkassen war er gemeinsam mit seinen Teams für den vertrieblichen Erfolg des Unternehmens maßgeblich verantwortlich. Innerhalb der letzten 25 Jahre entwickelte er zahlreiche Strategien und Techniken die er gemeinsam mit seinen Teams erfolgreich umsetzte. Vor allem in schwierigen Situationen gelang es gestärkter als vorher aus ihnen hervorzugehen -sowohl auf Kunden als auch auf eigener Seite. Michael Köhler versteht es theoretische Kenntnisse mit seinen persönlichen Erfahrungen und praktischem Bank- & Businesswissen zu vereinen und dieses für Sie zu einem individuellen Erfahrungsschatz zu bündeln.

Seine Impulsvorträge, Workshops, Seminare und Coachings sind vor allem eins: direkt, greifbar, verständlich, praxisnah und immer authentisch. Dabei geht er strukturiert und ergebnisorientiert vor. Sein breites Spektrum an Bankwissen und Verhandlungstechniken stellt er nunmehr Ihnen zur Verfügung. Hierbei greift auf sein breites Spektrum verschiedener Coaching-Methoden zurück und nutzt diese um Sie als Unternehmer:in, Inhaber:in und Führungskraft vor und bei starken Veränderungen und in schwierigen Situationen zu begleiten, zu unterstützen und zu fördern, damit Sie aus jeder Situation gestärkter und erfolgreicher herausgehen.

Eines ist ihm dabei besonders wichtig – SIE! -denn es geht ihm darum, mit Ihnen gemeinsam Gespräche auf Augenhöhe zu führen um Sie zu fördern und auch zu fordern, so dass Sie Ihre eigene Stärke weiterentwickeln. Ziel ist es, dass Sie aus jeder Situation das Optimale für sich und Ihr Team herausholen.

Michael Köhler sieht es als seine Aufgabe an, Menschen darin zu unterstützen, Ihre eigenen individuellen Stärken voll zu entfalten. Nach seinem Motto: „Stärke DEINE Stärken, dann hast Du Erfolg!“

**„In jedem von uns steckt Potential.
Und genau dieses Potential muss entdeckt, gefördert und gestärkt werden“**

Herr Michael Köhler

Kundenmeinungen und Teilnehmerstimmen

"Michael Köhler hat sich immer intensiv in die Themen eingearbeitet, diese ganzheitlich betrachtet, Partner (auch externe) einbezogen und wirtschaftliche Vorschläge präsentiert. Er hat bei den Verhandlungen immer für zufriedene Gesichter gesorgt und zwar auf beiden Seiten des Tisches. Fachlich sehr kompetent und immer fair!"

★★★★★

Horst P.

"Michaels Tipps zu Verhandlungssicherheit haben uns deutlich vorangebracht. Vielen Dank!"

★★★★★

Christian R.

"Der Vortrag von Michael Köhler hat mich sehr überzeugt. Authentisch, unterhaltsam und inspirierend zugleich hat Michael Köhler seinen Expertenstatus präsentiert und damit auch überzeugt. Grossartig. Besten Dank für die wertvollen Tipps"

★★★★★

Carmen C.

"Absolut kompetent und praxisnah. Durch den Humor von Herrn Köhler bringt es auch noch Spaß!"

★★★★★

Katrin S.

"Ich habe Michael Köhler kennengelernt als höchst fachkompetenten, zuverlässigen, zielorientierten, emphatischen und erfolgreichen Geschäftspartner, der stets an einer Win-Win-Situation interessiert ist."

★★★★★

Dirk M.

"Klarheit & Kompetenz. Großartig"

★★★★★

Sandra B.

"Großartig - Vielen Dank!"

★★★★★

Norman W.

"In den letzten 30 Jahren habe ich sehr viele gute Dozenten erlebt. Herr Köhler hat diese Dozenten weit übertroffen! Lebendigkeit, Leichtigkeit mit dem wichtigen Element die Inhalte perfekt und verständlich zu vermitteln, lassen ihn zu einem Top-Dozenten auszeichnen."

★★★★★

Eric A.

"Wow, was für eine positive Energie. Danke! Sehr inspirierend."

★★★★★

Karsten S.

"Michael Köhler ist sowohl fachlich als auch menschlich ein exzellenter Geschäftspartner. Bei ihm fühle ich mich stets gut aufgehoben und immer richtig beraten. Ich kann Herrn Köhler jedem weiterempfehlen. So stelle ich mir eine vertrauenswürdige Zusammenarbeit vor."

★★★★★

Sven D.

"Herr Köhler besticht durch seine hohe fachliche Kompetenz und sein kundenorientiertes Engagement. Zu jeder Zeit fühlte ich mich zuverlässig in meinen Anliegen unterstützt. Ganz klare Weiterempfehlung!"

★★★★★

Stefanie H.

"Michael Köhler besticht durch seine Fachkompetenz und seine kreativen Lösungen, beantwortet Fragen ausführlich, nimmt sich Zeit und findet immer eine Lösung! Ich kann Herrn Köhler bei allen Finanzthemen weiterempfehlen. Vielen Dank für die bisherige Zusammenarbeit!"

★★★★★

Nicole K.

"Michael Köhler ist ein Fachmann auf seinem Gebiet und weiß seinen Gegenüber zu schätzen. Vielen Dank dafür."

★★★★★

Wolfram B.

Lebenslauf

1. Angaben zur Person:

Name: Michael Köhler
Familienstand: feste Partnerschaft, Kinder

2. Aus- und Fortbildung:

04/2020 - 04/2021	Abschluss: Mediator und Coach (Univ.) IMK int. Akademie Berlin für innovative Pädagogik, Psychologie & Ökonomie
06/2016	Abschluss: Vertriebsbeauftragter Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV)
07/2013 – 07/2014	Abschluss: dipl. Bankbetriebswirt Frankfurt School of Finance & Management (theoretische Kenntnisse zur fachlichen Eignung nach § 25c Abs. 1 KWG)
04/2009 – 06/2009	Fachseminar: Firmenkundengeschäft Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie
10/2006 – 11/2007	Abschluss: Bankbetriebswirt Frankfurt School of Finance & Management
01/2007 - 03/2007	Abschluss: Ausbilder-Eignungsprüfung Industrie- und Handelskammer zu Rostock vor der IHK zu Rostock
11/2003 – 12/2005	Abschluss: Bankfachwirt - Wahlpflichtfach Immobilien Frankfurt School of Finance & Management
08/1997 – 06/2000	Abschluss: Bankkaufmann vor der IHK zu Rostock Ausbildung zum Bankkaufmann bei der OstseeSparkasse
10/1996 – 07/1997	Grundwehrdienst Marine
08/1991 – 06/1996	Abschluss: allgemeine Hochschulreife Gymnasium – Europaschule

3. Beruflicher Werdegang:

Seit 05/2022

Geschäftsführender Gesellschafter
Hanseatische Projektentwicklung und
Unternehmensberatungsgesellschaft mbH

01/2020 – 04/2022

Leiter Firmenkundenbank / Vertreter des Marktvorstandes
Volks- & Raiffeisenbank eG

07/2014 – 12/2019

Leiter Firmenkundenmarkt / Vertreter des Marktvorstandes
Sparkasse AG in Schleswig Holstein

Ressortverantwortung für die Bereiche:

- Firmenkundengeschäft
- Wohnungsbaugeschäft
- Anlageberatung für Firmenkunden
- Schuldscheindarlehen
- Assistenz Firmenkunden/ BackOffice

Gremienarbeit seit 07/2014

- Organisation des Risikoausschusses und Präsentation der Engagements für den Aufsichtsrat
- regelmäßige Teilnahme an Vorstandssitzungen
- regelmäßige Teilnahme an Steuerungssitzungen
- Mitglied und Organisation des int. Kreditrings
- Mitglied im Konditionenausschuss
- Mitglied im Ausschuss Risikofrüherkennung und Problemkunden
- Mitglied im Anlageausschuss
- Mitglied im Steuerungskreis Firmenkunden des Sparkassen- und Giroverband für Schleswig-Holstein
- Beirat RQP – Die Berater Experten

Projekte:

- erfolgreiche Gestaltung der Change Management Prozesse
- Reorganisation des Kreditgeschäftes gemäß DSGVO-Modell K
- Einführung des Vermittlergeschäfts über FINMAS/ Interhyp
- Einführung einer Kreditprovision gewerblicher Konten“

01/2013 – 07/2014

stv. Leitung Firmenkunden
Sparkasse AG in Schleswig Holstein

- aktive und qualifizierte Beratung ausgewählter Firmenkunden (größere Firmenkundenengagements, VIP's, AR-Mitglieder)
- Repräsentation der Bank in der Öffentlichkeit
- zielgerichteter Ausbau des Firmenkundengeschäfts und Erschließung neuer Geschäftsfelder

01/2011 – 12/2012

**Firmenkundenberater im Bereich Unternehmenskunden
*Sparkasse AG in Schleswig Holstein***

- aktive und qualifizierte Beratung ausgewählter Firmenkunden (größere Firmenkundenengagements, VIP's, Kreditengagements ab 1.500,0 TEUR / Umsatz ab 3.000,0 TEUR p.a.)
- Repräsentation der Bank in der Öffentlichkeit
- zielgerichteter Ausbau des Firmenkundengeschäfts

03/2009 – 12/2010

**Firmenkundenberater
*Sparkasse in Mecklenburg Vorpommern***

- aktive und qualifizierte Beratung gewerblicher Kunden Kreditengagements ab 250,0 TEUR
- Repräsentation der Bank in der Öffentlichkeit
- zielgerichteter Ausbau des Firmenkundengeschäfts

10/2001 – 02/2009

**Spezialkundenbetreuer im Team Sanierung und
Baufinanzierungsberater
*Sparkasse in Mecklenburg Vorpommern***

06/2000 – 09/2001

**Kundenberater
*Sparkasse in Mecklenburg Vorpommern***

08/1997 – 06/2000

**Ausbildung zum Bankkaufmann
*Sparkasse in Mecklenburg Vorpommern***

4. Organisationen

- Mitglied bei den Wirtschaftsjunoren
- Mitglied in der Wirtschaftsgemeinschaft
- Mitglied im Unternehmensverband Mittelholstein e.V.
- Mitglied im Unternehmensverband Rostock mittleres Mecklenburg e.V.

**5. Dozent & Prüfer u.a. an der Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie
seit 06/2010**

Fachseminare, Webinare und Prüfer

- geprüfte Bankfachwirte
- geprüfte Bankbetriebswirte

Themenbereiche

- Führung
- Vertrieb
- Strategie & Strategieentwicklung
- Kreditgeschäft
- Baufinanzierungsgeschäft
- Firmen- und Gewerbekundengeschäft
- Sicherheiten
- Unternehmensnachfolge
- Rechtsthemen
- Risikofrüherkennung, Problemkunden und Sanierung