

Michael Köhler
Hanseatische Projekt- &
Unternehmens Beratung

T: +49 (0)381 367 662 03
E: mk@hanse.pro
www.hanse.pro

Hanseatische Projekt- und Unternehmens Beratung
Rövershäger Chaussee 3c, 18146 Rostock | Kronsforder Allee 126a, 23560 Lübeck

mehr als 2.000
erfolgreiche
Verhandlungen

27 Jahre
Erfahrungen im
Vertrieb

976,4 MioEUR
realisiertes
Projektvolumen

Michael Köhler

- Vertrauen schafft Erfolg -



In allen Dingen hängt der
Erfolg von den Vorbereitungen ab.

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.

Michael Köhler ist Experte für Finanzierungen. Und das nicht ohne Grund. Als Fach- und & 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.

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 hat sich zur Aufgabe gemacht, Menschen auf ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten und zu untertützen, Ihre eigenen individuellen Stärken voll zu entfalten.

Getreu seinem Motto:
In jedem von uns steckt ein unentdeckter Schatz an Fähigkeiten und Möglichkeiten, der darauf wartet, entdeckt, entwickelt und gestärkt zu werden. Den Fokus dabei auf die eignene Stärken zu legen, ist der Schlüssel zum persönlichen Erfolg.

Kundenstimmen

"Klarheit & Kompetenz. Großartig"

- Sandra B -
CFO

★★★★★

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

- Christian R. -
CEO

★★★★★

"Michael Köhler ist ein Fachmann auf seinem Gebiet und weiß sein gegenüber sehr zu schätzen. Vielen Dank dafür."

- Wolfram B. -
CEO

★★★★★

"Michael Köhler weiß genau, wovon er spricht. Er ist klar und auf den Punkt, was mir sehr gut gefällt. Neben seiner Fachkompetenz kommt auch eine gehörige Portion Leidenschaft für seine Themen dazu.
Ein absolutes Powerpaket."

- Beate R. -
CFO

★★★★★

1. Angaben zur Person:

Name:	Michael Köhler
Heimat:	Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig Holstein 3 Kinder

2. Aus- und Fortbildung:

2022		**Abschluss : Immobilien-Projektentwickler** IMK Europäische Immobilien Akademie, Saarbrücken
2021		**Abschluss: Mediator und Coach (Univ.)** IMK int. Akademie Berlin für innovative Pädagogik, Psychologie & Ökonomie
2016	**Abschluss:**	**Vertriebsbeauftragter** Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie im Rahmen der Anforderungen aus der Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV)
2014	**Abschluss:**	**dipl. Bankbetriebswirt** Frankfurt School of Finance & Management
2009	**Fachseminar:**	**Firmenkundengeschäft** Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie
2007	**Abschluss:**	**Bankbetriebswirt** Frankfurt School of Finance & Management
2007		**Abschluss: Ausbilder-Eignungsprüfung** Industrie- und Handelskammer zu Rostock vor der IHK zu Rostock
2005		**Abschluss: Bankfachwirt - Wahlpflichtfach Immobilien** Frankfurt School of Finance & Management
2000		**Abschluss: Bankkaufmann vor der IHK zu Rostock** Ausbildung zum Bankkaufmann bei der OstseeSparkasse
1997		Grundwehrdienst Marine
1996		**Abschluss: allgemeine Hochschulreife** Gymnasium Rövershagen – Europaschule

3. Beruflicher Werdegang:

seit 01.05.2022

Geschäftsführender Gesellschafter
PROSA Trocknungs GmbH
Hanseatische Projekt- und Unternehmensberatung
BraVo Immobilien und weiterer Firmen

06.2021 – 04.2022

Vertreter des Marktvorstandes
Volks- & Raiffeisenbank eG

01/2020 – 04.2022

Leiter Firmenkundenbank | Vorstandsvertreter
Volks- & Raiffeisenbank eG
zweite Führungsebene mit direktem Berichtsweg zum Vorstand

07/2014 – 12/2019

Leiter Firmenkundenmarkt | Vorstandsvertreter
Sparkasse AG in Schleswig Holstein
zweite Führungsebene mit direktem Berichtsweg zum Vorstand

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

Projekte:

- erfolgreiche Gestaltung der Change Management Prozesse
- Reorganisation des Kreditgeschäftes gemäß DSGV-Modell K
- Einführung des Vermittlergeschäfts über FINMAS/ Interhyp
- Projektleiter - Einführung 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 (große Firmenkundenengagements, VIP´s)
- Repräsentation der Bank in der Öffentlichkeit
- zielgerichteter Ausbau des Firmenkundengeschäfts

03/2009 – 12/2010 **Firmenkundenberater**
Sparkasse AG in Mecklenburg-Vorpommern

- aktive und qualifizierte Beratung gewerblicher Kunden
- 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 Wirtschaftsjunioren in Lübeck
- Mitglied in der Wirtschaftsgemeinschaft Flintbek
- Mitglied im Unternehmensverband Mittelholstein e.V.
- Mitglied im Unternehmensverband Rostock mittleres Mecklenburg e.V.

5. Dozent, Prüfer und Mentor für die Nord-Ostdeutschen Sparkassenakademie und Frankfurt School of Finance & Management

Fachseminare, Webinare, Prüfer und Mentor

- Bachelor of Arts (B.A.)
- geprüfte Bank- und Sparkassenbetriebswirte
- geprüfte Bank- und Sparkassenfachwirte

Themenbereiche

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

Proven Expert
100% EMPFEHLUNGEN
SEHR GUT