



Michael Köhler

Unternehmens und Projekt Berater
Redner – Autor

Hanseatische Projekt &
Unternehmensberatung
Timmermannsstrat 4b
18055 Rostock e

+49 (0) 381 3676 6203
mkoehler@hanse-pro.com

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 unterstützen, 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 eigene 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
Familienstand: verheiratet, 3 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 Projekt und Unternehmensberatung
Gesellschafter - *weiterer Unternehmen*

01/2020 – 04/2022

Leiter Firmenkundenbank / Vertreter des Marktvorstandes
Volks- & Raiffeisenbank eG
zweite Führungsebene mit direktem Berichtsweg zum Vorstand

07/2014 – 12/2019

Leiter Firmenkundenmarkt / Vertreter des Marktvorstandes
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
- 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 Wirtschaftsjunoren
- Mitglied Wirtschaftsgemeinschaft
- Mitglied Unternehmensverband Mittelholstein
- Mitglied Unternehmensverband Rostock mittleres Mecklenburg

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, Problem
- Bankbetriebswirtschaft