



UNTERNEHMEN, WIRTSCHAFT, FINANZEN

Wozu eigentlich einen Finanz- & Wirtschaftsberater? Warum diese Experten unverzichtbar sein können.

Von **connektar**

SEP 16, 2023 #Bank, #Entwicklung, #Finanzierung, #Kredite, #Leitzins, #Michael Köhler Erfahrung, #sparen, #Sparkasse, #Vertrauen in Banken, #Wie kann ich Geld sparen?, #Wie viel Geld brauche ich im Alter?, #Zinsen, #zinsentwicklung

Experte Michael Köhler über den Einsatz und Erfolg des richtigen Beraters.



Die Herausforderungen bei Verhandlungen rund um Geld bestehen u.a. darin, dass Finanzexperten häufig auf der anderen Seite des Tisches sitzen. Sie haben jahrelange Erfahrung und Trainings hinter sich, während Sie möglicherweise unvorbereitet sind und von Unsicherheit geplagt werden. Dies kann Ihre Verhandlungsposition schwächen, und Banken sind in erster Linie daran interessiert, Gewinn zu erzielen.

Eine meiner meistgehörten Fragen ist: „Was kostet Sie?“ Die Antwort ist relativ kurz: Das ist ganz unterschiedlich. Lassen Sie mich die Frage bitte einmal anders stellen und die Perspektive wechseln. Stellen Sie doch lieber die Frage: Was kann ich durch Ihren Einsatz für mich sparen? Schnell werden Sie merken, welches Potenzial besteht, wenn Sie den richtigen Partner für sich gewonnen haben.

Denn beachten Sie bitte eins. Wenn Sie mit Finanzdienstleistern verhandeln – unabhängig ob Anlage, Vorsorge oder Finanzierungen – dann haben Sie es sehr häufig mit Profis zu tun. Ihr Gegenüber hat diese Gespräche bereits mehrere hundert, wenn nicht tausend male in den letzten Jahren geführt.

Wie oft verhandelten Sie in den letzten drei Jahren über Ihr Geld?

Als Privatperson finanzieren Sie in der Regel einmal im Leben Ihr Einfamilienhaus, vielleicht auch ein zweites oder drittes Mal. Macht Sie das bereits zu einem Profi?

Eine gute Freundin erzählte mir kürzlich im Zusammenhang mit Ihrer Baufinanzierung: „Mein letzter Kredit war für mein Studium – ich habe keine Ahnung was mich erwartet. Wie viel Eigenkapital sollte ich für „Notfälle“ behalten? Wieviel mit in das Vorhaben bringen? Es gibt so viele Banken – wo finde ich diese und muss ich da überall hin? Was ist eigentlich eine „gute Bank“? Was ist eine unseriöse Bank und wie erkenne ich diese? Oder ist die Bekanntheit der Bank egal und es kommt nur auf das Kreditangebot an? – Was passiert, wenn wir uns das alles nicht mehr leisten können. Was, wenn mich die Bank ablehnt?“ Sie trifft dabei den Nagel auf den Punkt.

Das Problem an dieser Stelle ist jedoch die ungleiche Verhandlungsposition, die Sie kaum für sich nutzen können, da Sie einfach nicht trainiert sind und Ihr Kopf blockiert ist mit diesen vielen Fragen. Das wiederum sorgt für Unsicherheit. Auch wenn Sie ein guter Schauspieler wären, würden sie diese Fragen im Gespräch beeinflussen und Ihr Gegenüber wird es merken. Berücksichtigen Sie bitte, der Banker gegenüber ist nicht gemeinnützig tätig, sondern Kaufmann! Seine Aufgabe ist es mit Ihrem Kredit Geld zu verdienen. Daran ist nichts Verwerfliches, im Gegenteil. Nur die Vielzahl an Fragen schwächen Ihre Verhandlungsposition, die wie wir bereits festgestellt haben, nicht sonderlich gut ist.

Um das optimalste Ergebnis für Ihr jetziges und auch für weitere Vorhaben zu erzielen, ist es eine unabdingbare Voraussetzung, dass beide Gesprächspartner partnerschaftlich auf Augenhöhe miteinander verhandeln.

Einer meiner Freunde war vor seiner Zeit als erfolgreicher Unternehmer erst Profifußballer und später Fitnessprofi. Meine Fähigkeiten mit dem Ball umzugehen sind in etwa vergleichbar mit den Fähigkeiten meines Sohnes – er ist vier! Sicherlich kenne ich die offiziellen Regeln. Was ich wegen der fehlenden Praxis jedoch nicht kenne, sind die inoffiziellen „Regeln“ innerhalb des Teams oder gegenüber der gegnerischen Mannschaft, von denen der Schiedsrichter nichts mitbekommen darf. Sollten Sie Fußballlexperte sein, dann wissen Sie jetzt genau, was ich meine.

Welche Chance habe ich nun gegen Jemanden, der diesen Sport aktiv seit über 25 Jahren betreibt, anzutreten. Der jeden Tag trainiert und gegen die Besten der Welt spielte? Richtig, keine Chance! Zum Glück kommt es bei mir nicht wirklich oft vor, dass mich jemand zum Fußballduell einlädt.

Bei Verhandlungen rund um das Thema Geld sieht es jedoch ganz anders aus. Dies betrifft uns alle und das sogar sehr häufig. Das laufende Konto, die Monatsabrechnung, eine Überweisung -deren Kosten wir nicht kennen-, ein kleiner Kredit, eine Baufinanzierung, ein Überziehungskredit, eine Vorfinanzierung für Projekte, eine Investitionsfinanzierung, ein Hallenbau, die Umsetzung eines großen Projektes. . . . Sie sehen an diesen Beispielen – auch bei Finanzen gibt es Profis, die jahrelang trainiert haben. Doch für gewöhnlich sitzen diese nicht auf Ihrer Seite des Tisches.

Damit sie eine Vorstellung über die Größenordnung haben, die Sie einsparen können, wenn Sie einen Experten haben, der sich für Ihre Belange und Interessen einsetzt, sich Ihnen und Ihrem Projekt vollkommen verschreibt und gemeinsam mit Ihnen an Ihrer Seite verhandelt. Bei einem privaten Vorhaben können es schnell mehrere Tausend EUR sein die eingespart werden können, also auf Ihrem Konto bleiben. Bei einem klassischen Mittelständler fallen die Zahlen sogar noch deutlich höher aus. Hier sind Größenordnungen von 215,0 TEUR – zweihundertfünfzehntausend EUR – und keine Seltenheit.

Nicht jeder von Ihnen wird sich für die Zusammenarbeit mit einem Finanzexperten entscheiden. Und das ist auch völlig in Ordnung. Die Wahrscheinlichkeit einen richtig guten Berater zu treffen und für sich zu gewinnen ist eher gering. Und die Gefahr einen mittelmäßigen oder schlechten Berater zu engagieren sehr hoch. Die Auswahl ist einfach immens groß und Sie können nicht sofort erkennen, ob es wirklich ein Profi auf seinem Gebiet ist. Darüber hinaus hat sich auf dem Markt etabliert, dass sich einige Berater direkt von den Banken bezahlen lassen. Das ist auch ok, wenn insgesamt völlige Transparenz herrscht. Eine meiner ersten und vertrautesten Kunden sagte gleich zu Beginn unserer Gespräche: „Nur dass Sie eins wissen, Ihr Honorar bezahle ich, damit Sie wissen, für wen Sie arbeiten!“ Ein so einfacher und doch so wichtiger Satz. Ich bin ihm dafür und für unsere gemeinsame Zeit und viele weitere Vorhaben so dankbar. Seit dieser Zeit lege ich alle Honorare und Kosten meinen Kunden gegenüber offen. Das ist aus meiner Sicht nur fair, denn Sie tun dies ja bei mir auch. Auch das verstehe ich unter partnerschaftlicher Zusammenarbeit.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen drei kleine Tipps geben die Ihnen in Verhandlungen mit Kapital- und Geldgebern das Leben ein wenig einfacher machen sollen.

1. Tiefes Marktverständnis:

Ein Experte sollte den Markt und seine Regeln in- und auswendig kennen.

2. Kenntnis der Banken:

Er sollte die Ängste und Sorgen der Banken genauesten kennen, um gezielt darauf einzugehen.

3. Beherrschen von Finanzterminologie?

Die Fähigkeit, die Sprache der Banker zu verstehen und sicher anzuwenden, ist entscheidender Bedeutung. Also, sprechen Sie bänkisch?

Wenn Sie also einen Experten an Ihrer Seite haben, mit dem sie vertrauensvoll und das ist an der Stelle ganz wichtig -vertrauensvoll- zusammenarbeiten, dann ist alles gut. Wenn dies jedoch nicht der Fall ist, dann kann die Unsicherheit und fehlende Kompetenz in finanziellen Angelegenheiten zu teuren Fehlentscheidungen führen. Experten, die den Markt und die Regeln gut kennen, können Ihnen helfen, bessere finanzielle Ergebnisse zu erzielen, um für Sie bares Geld zu sparen.

Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

Hanseatische Projektentwicklung und Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Herr Michael Köhler
Timmermannsstrat 4b
18055 Rostock
Deutschland

fon ...: +49(0)381 367 662 03

fax ...: +49(0)381 367 662 03

web ...: <https://www.hanse-projekte.com/>

email : info@hanse-pro.com

Die Hanseatische Projektentwicklung und Unternehmensberatungsgesellschaft versteht sich mit Ihren Experten als Bindeglied zwischen Kapitalgebern und Netzwerkpartnern. Sie optimieren gemeinsam gewerbliche Projekte und innovative Konzepte für Grundstücke, Neubau- und Bestandsimmobilien. Dabei begleitet sie diese bei den Transaktionen von der Idee der Projektentwicklung bis hin zur Ausarbeitung der Finanzierungskonzeption und Projektumsetzung. Unsere Kunden profitieren von einem leistungsstarken und renommierten Partnernetzwerk sowie einer hohen Expertise in der Konzeption und Strukturierung der passgenauen Finanzierungslösung.

Ziel ist es die Kundenprojekte partnerschaftlich und effizient zu entwickeln, um sie von bestehenden Standards abzuheben und dadurch eine nachhaltige Entwicklung sicherzustellen.

Pressekontakt:

Hanseatische Projektentwicklung und Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Herr Michael Köhler
Ludwig-Erhard-Straße 18
20459 Hamburg

fon ...: +49(0) 40 – 573 097 9

web ...: <https://www.hanse-projekte.com/>

email : presse@hanse-pro.com