

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER



DIE PERSÖNLICH-
KEIT BESTIMMT DIE
ANLAGESTRATEGIE

EXPERTE IN
DIESER AUSGABE

**MATTHIAS
WOLF**

VERMÖGENS- AUFBAU

WIE UNTERNEHMER DAS BESTE AUS IHREM GELD HERAUSHOLEN



Bilder: PPKADO, Depositphotos / Art_of_Life

E-PAPER AUSGABE 26 · 2023

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

INHALT

Interview

Die Persönlichkeit bestimmt die
Anlagestrategie 4

Titelthema

Warum Finanzmentoring wirkungsvoller
als Coaching ist 6

Erfolg

10 Tipps von Matthias Wolf:
Was Unternehmer bei ihrem
Vermögensaufbau beachten sollten 8

Angebot

Finanzmentoring 10



Bild: PPKADO

Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag

Backhaus Verlag GmbH
ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe
Holding GmbH, Geschäftsführender
Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien Backhaus
Redaktion: Martina Karaczko
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Layout und Gestaltung: Judith Iben, Jasmin Päper
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

Anschrift

Zum Flugplatz 44
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Lektorat

Dr. Ole Jürgens
Jägerhöhe 36
27356 Rotenburg
E-Mail: info@textcelsior.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbstver-
antwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit ge-
schweige denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.

Bild: Oliver Reetz



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

AN DER SEITE DER UNTERNEHMER

Geld anzulegen – privat oder geschäftlich – ist Vertrauenssache. Im Dickicht der Börse und mit all den Unwägbarkeiten krisengeschüttelter Zeiten wie diese brauchen vor allem Unternehmer einen Sparringspartner, der in Sachen Vermögensaufbau und -erhalt auf deren Seite ist – und dem die Risiken eines jeden Investments bekannt sind. Gerade mittelständische Unternehmen sind die Säule unserer Wirtschaft, regional und bundesweit. Denn sie sind Arbeitgeber und nicht selten auch gesellschaftliche Förderer.

Bild: Matthias Wolf



Umso wichtiger ist es, dass sie Wege kennen, wie sie ihre Kosten effizient senken und ihre Gewinne halten und vermehren können. Nur so ist ein Unternehmen auf Dauer überlebensfähig.

Unvorhergesehene Krisen wie die Coronapandemie haben gezeigt, dass sicher geglaubte Konstrukte zu wackeln beginnen. Ohne Rücklagen und ohne Strategie kann selbst ein solides Unternehmen untergehen.

Unser Experte in dieser Ausgabe ist Matthias Wolf. Er ist Unternehmerberater und arbeitet Strategien für Aufbau und Erhalt von Unternehmensvermögen aus. Er kennt die Fallstricke, die auf dem Weg liegen. Er hat sich zur Aufgabe gemacht, sein gesamtes Wissen und seine gesamten Erfahrungen an Unternehmer weiterzugeben. Der Impuls dazu war der Respekt vor der Leistung mutiger Menschen, die das Abenteuer Unternehmertum wagen. Wir können uns für dieses Dossier deshalb keinen besseren Experten wünschen.

Viel Freude bei der Lektüre
Ihr Julien Backhaus



Matthias Wolf ist Gründer und Inhaber von BVSExpert und FondsAnlage.de, Marken der FondsFair Consulting and Assets GmbH. Er blickt auf 26 Jahre Berufserfahrung in der Banken- und Versicherungsberatung zurück.

DIE PERSÖNLICHKEIT BESTIMMT DIE ANLAGESTRATEGIE

MATTHIAS WOLF KENNT DIE FINANZIELLEN FALLSTRICKE MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMER UND RÄUMT SIE BEISEITE

Matthias Wolf ist ein Verfechter solider Unternehmenskultur. Deswegen hat er sich entschieden, Unternehmer als Coach und Berater beim Vermögensaufbau zu unterstützen. Dabei gelten für ihn unumstößliche Gesetzmäßigkeiten, egal, um welche Branche es geht. In unserem Interview erklärt er, welche Fehler Unternehmer beim Vermögensaufbau häufig begehen und wie sie es besser machen können.

Herr Wolf, Sie beraten als Finanzexperte seit vielen Jahren vor allem Unternehmer und Unternehmerinnen aus dem Mittelstand. Was hat Sie daran gereizt?

Ich war 19 Jahre alt, als ich meine Bankaus-

bildung begann. Es waren meine ersten Begegnungen mit Firmenkunden, die das Feuer in mir angezündet haben. Mich haben von Anfang an Menschen beeindruckt, die ihren eigenen Weg gehen, die es schaffen, mit Risikobereitschaft und Mut für eigene Ideen, überdurchschnittlichen Wohlstand aufzubauen und in ihrer Region einen Fußabdruck zu hinterlassen. Wenn ich einem erfolgreichen Unternehmer in die Augen schaue, dann sehe ich Stolz, Verbundenheit zum eigenen Business und Entschlossenheit – und ich spüre eine besondere Ausstrahlung.

Was unterscheidet die wirklich erfolgreichen Menschen wie Steve Jobs, Elon Musk oder Wolfgang Grupp von den meisten anderen? Sie kennen ihre Werte und ihr »Warum«,

haben eine Vision, sind authentisch und treten für sich ein. Sie richten ihre Finanzen auf ihre Lebensziele aus. Ihr »Warum« und ihre Werte sind ihr Fundament. Diese Erkenntnis war der Durchbruch für mich. Als Finanzexperte für Unternehmer bin ich davon überzeugt, dass eine Beratung mehr beinhalten muss als die Auswahl von Finanzprodukten. Vermögensaufbau ist die Summe Ihrer Entscheidungen. Es ist beeindruckend, welche Qualität die Finanzplanung erfährt und welche enormen Überschüsse dann erzielt werden.

Für den finanziellen Erfolg von Unternehmen aus diversen Branchen und mit unterschiedlichsten Geschäftsmodellen gibt es keine Schablonen. Welche Heraus-

forderungen gab es bislang und wie sind Sie damit umgegangen?

Das ist richtig. Jede Branche und jedes Geschäftsmodell hat andere Anforderungen. Doch ich habe eine andere Perspektive. Der Mensch steht im Mittelpunkt. Seine Werte, seine Ziele, seine Befindlichkeiten und die eigenen (Denk-)Grenzen. Nicht wenige erfolgreiche Unternehmer haben mehrere Firmen, Immobilien, engagieren sich in Vereinen oder Verbänden und haben in den allermeisten Fällen auch Familie. Zeit ist Geld. Unsere Themen werden oft auf die lange Bank geschoben – das kostet. Es besteht Halbwissen oder Entscheidungen werden mehr auf Basis von guter Beziehungen zu anderen Geschäftspartnern oder Steuerberatern als auf Basis klarer Standards getroffen. Mögliche Ergebnisse? Keine klare Gesamtstrategie, Klumpenrisiken in der Vermögensstruktur, man prüft ausgerechnet in Geldfragen nicht richtig, verschenkt Marktchancen oder zahlt zu viel an das Finanzamt. Es ist erstaunlich, wie viel Geld die richtigen Glaubenssätze bringen können.

Die Liste lässt sich fortsetzen. Das Ergebnis ist immer das Gleiche: Wer auf Basis seiner eigenen Antriebskräfte eine fundierte Finanzstrategie entwickelt, gewinnt einen enormen finanziellen Handlungsspielraum mit wertvollen Gestaltungsmöglichkeiten für seine eigenen Lebensziele. Die wesentlichen Erfolgstreiber für eine Anlagestrategie für Unternehmer haben folglich weniger etwas mit der Branche, als vielmehr mit den handelnden Personen selbst zu tun.

Die Parameter für einen nachhaltigen Vermögensaufbau werden durch die aktuellen Krisen immer schwieriger. Ist das für Sie als Coach und Berater eine Herausforderung, die Sie annehmen? Sie müssen den Klienten ja immer einen Schritt voraus sein.

Natürlich. Das ist unser Auftrag. Ich erlebe nun die sechste Krise innerhalb der letzten 26 Jahre. Ich sehe zwei wesentliche Aspekte. Erstens geht es auch hier darum, den Menschen mit seinen Ängsten wahrzunehmen, zu verstehen und gut durch die Krise zu bringen. Das bedeutet, möglichst wenige Fehlentscheidungen zu treffen. Bewahre gerade in der Krise einen kühlen Kopf. Dabei helfen klare und dokumentierte Handlungsrichtlinien, die die eigenen Bedürfnisse widerspiegeln. Aufgrund meiner Erfahrungen habe ich einen eigenen Blick auf die Märkte entwickelt. So helfe ich dabei, den Blick auf die relevanten Themen zu lenken und den Fokus auf die richtigen Handlungsfelder zu behalten. Zweitens lehrt die Geschichte, dass jede Krise erfolgreiche Innovationen hervorbringt. Je gravierender die Veränderungen sind, umso größer die Chancen für bestimmte Sektoren. Hier ist es eine Pflicht, investiert zu sein, man nehme das Beispiel Klimawandel. Gleichzeitig gibt es immer auch Sektoren, die eine Krise kaum tangiert, wie Cyber-Security. Hier stehen wir erst in den Anfängen von gewaltiger Investitionsprogramme.

Wie werden sich die Anlagestrategien erfolgreicher Unternehmer Ihrer Meinung nach weiterentwickeln?

Die Strategien werden sich qualitativ weiterentwickeln. Doch zuerst einmal benötigen Sie eine Strategie, die den Möglichkeiten und Anforderungen Ihres Unternehmens auch Rechnung trägt. Diese deckt alle wesentlichen Aspekte des Unternehmervermögens ab wie Steuern, Risikomanagement und Vermögensschutz vor dem Zugriff Dritter, die eigenen Lebensziele, Familie, Vermögensübertragung, die Unternehmensstruktur aus der Perspektive des Investors, Standardisierung, Kosteneffizienz – alles basierend auf den eigenen Werten. Das Mindset wird sich weiterentwickeln. Agilität ist notwendig, um schnell

auf sich verändernde Marktbedingungen reagieren zu können. Wir können es uns gleichzeitig nicht leisten, an alten Geschäftsbeziehungen festzuhalten, wenn deren Angebote und Lösungen zu viel Geld kosten.

Was sollten Gründer mit Blick auf den Vermögensaufbau Ihrer Meinung nach beherzigen, noch bevor sie ihr Business starten?

Kennen Sie Ihr »Warum«. Vermögensaufbau ist die Summe Ihrer Entscheidungen. Ich würde mir bewusst machen, dass mein größtes Asset mein Unternehmen sein wird. Die häufigste Ursache fürs Scheitern von Existenzgründungen ist die Insolvenz. Liquidität hat oberstes Gebot. Gründer, die sich zu schnell einen hohen Lebensstandard durch ihr Start-up finanzieren, gehen tendenziell schneller pleite. Das Wachstum des Unternehmens kommt an erster Stelle. Ich würde sämtlichen Verlockungen wie Immobilien in den ersten Jahren komplett widerstehen. Am Anfang also nur die nötigsten Lebensrisiken absichern und einen kleinen Grundstein für die Altersvorsorge legen.

Bestimmte Assets wie Immobilien müssen Sie sich auch leisten können. Das heißt, um bestimmte Anlagen seriös tätigen zu können, sollten Sie das Geld dafür übrighaben. Übrig bedeutet, es gibt keine weiteren Wachstumsinvestments für Ihr Unternehmen mehr. Wenn das Business stabil läuft und ordentlich Gewinne abwirft, fangen Sie an, mit einer cleveren Strategie steueroptimiert Vermögen zu diversifizieren und dem Unternehmen geplant zu entziehen. Alles, was nicht betriebsnotwendig ist, hat im operativen Unternehmen nichts zu suchen. Ich rate Ihnen, dieses steueroptimiert zu entnehmen und dann zu investieren. Gleichzeitig bauen Sie möglichst frühzeitig die richtige Rechtsform und die passende Struktur auf. ♦ MK

»Was unterscheidet die wirklich erfolgreichen Menschen wie Steve Jobs, Elon Musk oder Wolfgang Grupp von den meisten anderen? Sie kennen ihre Werte und Ihr »Warum«, haben eine Vision, sind authentisch und treten für sich ein.«



WARUM FINANZMENTORING WIRKUNGSVOLLER ALS COACHING IST

Eine kleine Gruppe von Unternehmern baut besonders erfolgreich Vermögen auf. Was ist der Grund dafür? Wie erhalten sie ihr Vermögen über Generationen hinweg, ohne den Fiskus zu sehr daran zu beteiligen? Wie nutzen sie in Familienunternehmen die Chancen der Generationsunterschiede? Und wie sichern sie ihr Vermögen in Krisenzeiten? Es sind ihre Werte, die sich in allem widerspiegeln, auch in ihrer Anlagestrategie.

Wie läuft Vermögensberatung bei dem deutlich größeren Teil der Unternehmer ab? Sie haben eine Vielzahl von Themen auf ihrer Agenda, weshalb sie private finanzielle Entscheidungen auf die lange Bank schieben. Die naheliegende Lösung ist, vorhandenes Vermögen innerhalb des vertrauten Netzwerkes in bekannte Dinge zu investieren. Unternehmer, die ein größeres Bedürfnis nach Individualität und Rendite haben, gehen einen Schritt weiter und suchen den Zugang zu besonderem Investment-Know-how bei Privatbanken. Diese bieten ihnen im Wealth-Management exklusive Anlagelösungen. 21 Jahre lang habe ich in Banken mit Vorliebe Unternehmer beraten. Ich bin dabei jedoch wiederholt in Interessenkonflikte zwischen den Anlegerbedürfnissen und den Vertriebsanforderungen mit dem eingeschränkten Angebot der Banken geraten. Der Gesetzgeber tut sein Übriges und erstickt zunehmend jede Form von Individualität. Gesetzliche Regulatorik und Standardisierung der Banken pressen selbst Multi-Millionen-Depots in starre Schablonen und werden damit dem eigentlichen Kundenbedürfnis nicht mehr gerecht. Sowohl Anlagen im Netzwerk als

auch Angebote eines Wealth-Managements sind legitime Lösungen und besser, als gar nicht zu investieren. Beide Wege lassen aber die Möglichkeiten, die spezielle Stellung und im Besonderen die Bedürfnisse eines Unternehmers an den Vermögensaufbau außer Acht. Im Unterschied zu dem kleinen, erfolgreichen Anlegerkreis gehen die Standardanleger dadurch zu hohe Risiken ein. Sie zahlen zu hohe Steuern und Gebühren und haben keine strategisch klug durchdachte Vermögensstruktur. Sind dagegen ihre Werte die Basis ihres Invest-

ments, gewinnen sie im Laufe ihres Lebens nicht nur Millionen, sondern erreichen die eigenen Lebensziele auch qualitativ.

Finanzmentoring versus Finanzcoaching

Die Auswahl an Investmentoptionen ist hochkomplex und vielschichtig. Gleichzeitig gibt es eine große Zahl von Finanzexperten für die jeweiligen Finanzprodukte. Damit sind die Zeiten vorbei, in denen Sie es sich leisten konnten, kein eigenes Anlage-Know-how zu besitzen. Um den neuen Bedarf an Fachwissen decken zu kön-

»Im Coaching geht es um die Entwicklung persönlicher Kompetenzen des Klienten in einem Themengebiet, beispielsweise dem Investieren in Aktien.«





nen, hat sich ein breites Angebot an Finanzcoachings etabliert. Sie vermitteln Ihnen, wie Sie zum Beispiel ein erfolgreicher Investor in Aktien, Immobilien oder Kryptos werden können. Die Qualitätsspanne der einzelnen Angebote ist beeindruckend. Vom Hobbyanleger ohne jegliche Fachausbildung bis zum qualifizierten Investmentprofi, der sein Wissen teilt, ist alles dabei. Die Honorare sind hoch und die Versprechen noch höher. Die guten Anbieter erkennen Sie an einer fundierten Ausbildung, langjährigen Erfahrungen sowie daran, dass der eigene Erfolg auf Methoden basiert. Beruht der Erfolg eher auf Zufällen, sollten Sie die Finger davon lassen.

Was kann ein Coaching wirklich leisten? Im Coaching geht es um die Entwicklung persönlicher Kompetenzen des Klienten in einem Themengebiet, beispielsweise dem Investieren in Aktien. Ein Coach verhält sich neutral und geht davon aus, dass der Klient von selbst auf die richtige Lösung kommt – mittels bestimmter Methoden und Fragetechniken. Im Coaching betrachten Sie also genau ein Anlagesegment. Und genau an dieser Stelle verschenken Sie viel Geld, weil Sie den zweiten Schritt vor dem ersten machen. Vergleichbar ist das beispielsweise mit dem Kauf eines Rasenmähers für Ihr neues Zuhause, noch bevor Sie entschieden haben, ob Sie in ein Penthouse oder das Haus in Stadtrandlage ziehen werden.

Ein wirklich erfolgreicher Unternehmer erkennt, dass der Schlüssel zum Erfolg in ihm selbst liegt. Im wahrsten Sinne des Wortes. Es sind die eigenen Werte und Überzeugungen, die der Treibstoff seines

Lebens sind. Er kennt ganz klar seine Lebensziele und weiß vor allem, warum er etwas tut. Sein größtes Asset ist sein Unternehmen. Simon Sinek hat es einmal so schön auf den Punkt gebracht: »Menschen kaufen nicht, was Sie tun, sondern warum Sie es tun.« Es ist ein Naturgesetz. Alles entwickelt sich von innen nach außen. Wie aus dem Samen die Pflanze hervorgeht, so entsteht ein wirklich erfolgreiches Unternehmen aus überzeugenden Werten und einem starken »Warum«. Unternehmen wie Apple oder Tesla haben die Welt verändert, weil sie ein starkes Warum haben.

Standardprodukte lassen Werte außer Acht

Und was hat das mit Vermögensaufbau zu tun? Jede Menge! Banken, Versicherungen, Strukturvertriebe, freie Vermögensberater und Immobilienmakler sehen in Ihrem großen Vermögen und Einkommen vor allem ihr eigenes Vertriebspotenzial. Sie haben den Vertrieb ihrer eigenen Produkte im Sinn und nicht Sie als Unternehmer. Das ist auch normal, in doppelter Hinsicht. Denn für den Vertrieb des eigenen, eingeschränkten Produktangebotes sind Ihre Werte irrelevant. Wüssten sie davon, könnte dies den oben beschriebenen Interessenskonflikt sogar verstärken. Sie als Anleger stellen das System wiederum nicht in Frage, denn Medien, Banken und Verbraucherschützer haben unser gesellschaftliches Mindset, wie Geld angelegt werden soll, in den zurückliegenden Jahren erfolgreich von außen beeinflusst. Eine Vielzahl von Beratungsgesprächen führt unser Denken hin zum Produkt des Anbieters. Wir entscheiden über Produkte von außen. Der gesamte Beratungsprozess

läuft ohne einen Bezug zum individuellen Wertesystem ab.

Wie kommen Sie denn nun zu einem Vermögensaufbau von innen nach außen? Aus Erfahrung kann ich sagen, dass ein gut laufendes Unternehmen kein Indiz dafür ist, dass gleichzeitig eine kluge Strategie für das Gesamtvermögen vorhanden ist. Die kleine, erfolgreiche Anlegergruppe, die mit Erfolg reich wird und bleibt, hat hingegen eine Strategie. Diese ist konsequent von innen nach außen geplant und gestaltet. Die Basis sind die eigenen Werte und das eigene »Warum«.

Wenn Sie diese Perspektive einnehmen, stellen Sie sich von vornherein komplett andere Fragen in Bezug auf Ihr Vermögen. Was ist Ihnen wirklich wichtig? Wie viel Risiko sind Sie tatsächlich bereit zu tragen? Was ist mit der Absicherung Ihrer Familie und Ihres Unternehmens, wenn Ihnen etwas zustößt? Welche Investitionen sind geeignet, um Ihre Lebensziele zu erreichen? Und wo setzen Sie aus steuerlichen Gesichtspunkten die jeweiligen Investitionen um – im Unternehmen oder als Privatperson? Welche Rechtsform bringt Ihnen welche Vorteile und mit welcher Unternehmensstruktur? Wie können Sie es schaffen, Ihr Vermögen vor dem Zugriff des Staates, der Banken und Versicherungen zu schützen? Die Antworten auf diese Fragen sind wichtig. Und es ist wichtig, möglichst viel Vermögen zu besitzen. Damit sind Sie in der Lage, frei und unabhängig Ihre Lebensziele zu verwirklichen. Geld ist Ihr Mittel zum Zweck, um basierend auf Ihren Werten und Überzeugungen als Unternehmer einen Fußabdruck für Ihre Familie, Region oder in der Welt zu hinterlassen. ♦

10 TIPPS VON MATTHIAS WOLF:

WAS UNTERNEHMER BEI IHREM VERMÖGENSAUFBAU BEACHTEN SOLLTEN

1. **Kennen Sie Ihr »Warum«**
Sie heben Ihr gesamtes Leben auf ein neues Level, wenn Sie sich Ihres »Warums« und Ihrer Werte bewusst sind. Als Unternehmer werden Sie spürbar erfolgreicher. Agieren Sie aus Ihren Werten und Ihrem »Warum« heraus, wirken Sie bei allem, was Sie tun, wie ein Magnet und ziehen die richtigen Menschen, Erfolg, Geld und Glück an. Holen Sie sich Unterstützung von einem erfahrenen Partner, der Sie mit der richtigen Methode herausfordert.

2. **Kennen Sie Ihre Lebensziele**
Was sind Ihre Ziele im Leben? Ihre Finanzen sind dafür da, genau diese zu erreichen. Sie geben allem, was Sie tun, eine Richtung. In Ihrem Unternehmen können Sie die richtigen Menschen mit auf den Weg ans Ziel nehmen. Für Ihre Finanzprodukte gilt das gleiche.

3. **Unternehmen first**
Ihr Unternehmen ist Ihr größtes Asset; es sorgt für Ihren Wohlstand. Daher hegen und pflegen Sie es. Auch die Struktur muss zu Ihren Lebenszielen passen. Also korrigieren Sie sie wenn nötig, um beispielsweise noch mehr Steuervorteile nutzen zu können.

4. **Thesaurieren Sie sich nicht zu Tode**
Produziert Ihr Unternehmen mehr freien Cashflow als für den Betrieb notwendig ist, hat dieses Geld nichts im Unternehmen zu suchen. Wer immer alle Gewinne im Unternehmen thesauriert, kann plötzlich vor dem Nichts stehen, wenn Märkte sich unvorhergesehen ändern. Entnehmen Sie daher regelmäßig

nicht betriebsnotwendige Liquidität – natürlich steueroptimiert.

5. **Nehmen Sie sich Zeit und setzen Sie Ihren Plan um**
Gute Entscheidungen brauchen Zeit. Unternehmer mit beständig erfolgreichem Vermögensaufbau nehmen sich deswegen Zeit für ihre Finanzen, treffen standardisiert Entscheidungen und setzen sie konsequent um.

6. **Treffen Sie Entscheidungen, auch unter Risiko**
Zeit ist Geld. Wer Finanzentscheidungen auf die lange Bank schiebt, verliert dadurch Geld und verpasst Chancen. Jede Entscheidung wird unter Risiko getroffen. Keine Entscheidungen in Finanzthemen zu treffen, ist auch eine Entscheidung – die mit dem größten Risiko.

7. **Führen Sie Standards ein**
Es gibt keine hundertprozentige Sicherheit bei Anlageentscheidungen. Treffen wir sie aus dem Bauch heraus, werden Risiken im Eifer des Gefechts gern übersehen. Um Fehlentscheidungen zu verringern, haben Sie feste Kriterien, anhand derer Sie jedes Angebot überprüfen. Sind sie nicht erfüllt, nehmen Sie Abstand, auch wenn Ihr Bauch spontan anders entschieden hätte. Das Ergebnis: Anlageentscheidungen mit hoher Qualität.

8. **Keine Kompromisse bei Kosten und Steuern**
Eine gute Leistung gehört honoriert, aber achten Sie auf die Qualität. Und: Investmentvermögen kann unter bestimmten Voraussetzungen vollständig steuerfrei investiert werden.

9. **Buchen Sie Coachings erst, nachdem Ihre Strategie steht**
Erst wenn Ihre Strategie steht, ist es sinnvoll, sich Wissen zu Einzelthemen anzueignen. Ein guter Coach hat Fachkenntnis, langjährige Erfahrungen und wendet Methoden an, die zum Erfolg führen. So trennen Sie die Spreu vom Weizen. Sind diese Kriterien nicht erfüllt, Finger weg vom Angebot!

10. **Entwickeln Sie eine Strategie**
Die wirklich erfolgreichen Unternehmer haben eine Strategie für ihren Vermögensaufbau, die im Ergebnis Steuervorteile vollständig ausschöpft, den individuellen Anforderungen als Unternehmer gerecht wird und auf ihren persönlichen Werten, Lebenszielen und ihrem »Warum« beruht. ♦



»Agieren Sie aus Ihren Werten
und Ihrem ›Warum‹ heraus,
wirken Sie bei allem, was Sie tun,
wie ein Magnet und ziehen die
richtigen Menschen, Erfolg,
Geld und Glück an.«





ANGEBOT FINANZMENTORING:

WERTEBASIERT UND ZIELFÜHREND



Matthias Wolf und sein Expertenteam sind DIE Adresse, wenn es um professionelle Finanzplanung für Unternehmer/innen geht.

Die Besonderheit dabei ist, dass auf Basis der Persönlichkeit und deren Werteüberzeugung eine eigens dafür entwickelte Vermögensstrategie erschaffen wird. Diese reflektiert primär die Lebensziele der Unternehmer und Unternehmerinnen.

Ergebnis des sechsmonatigen Intensivprogramms:

- Ein neues Level im Unternehmer- und Menschsein, geprägt von Anerkennung und Erfolg
- Ihr erworbenes Mehr an Finanzwissen nutzen Sie gezielt, um Unternehmensgewinne ab sofort steuer- und kostenoptimiert in Privatvermögen umzuwandeln
- Sie überblicken Ursache und Wirkung von Entscheidungen schneller und erreichen dadurch bessere Ergebnisse
- Sie besitzen ein professionelles Sicherheitskonzept und sind aus jeglicher Richtung unangreifbar

- Sie setzen eine Strategie um, die IHREN Wertvorstellungen entspricht
- Optimierte Prozesse verschaffen Ihnen mehr Zeit für die schönen Dinge des Lebens

Wir bieten ein Team von Spezialisten und unser deutschlandweites Expertennetzwerk.

Um unseren hohen Qualitätsstandards gerecht zu werden, ist dieses Angebot streng limitiert.

Es sind nur 15 Plätze pro Monat buchbar.

www.BVSExpert.de/ERFOLG

KUNDENREFERENZ

Franz Olender, HEROLÉ-Klassenfahrten

Als Franz Olender und sein Geschäftspartner vor 20 Jahren HEROLÉ-Reisen gegründet haben, konnten sie noch nicht ahnen, dass sie die führenden Anbieter für Klassenfahrten in Europa werden würden. Der geschäftliche Erfolg ist kein Zufallsprodukt. Für Matthias Wolf ist Franz Olender ein Paradebeispiel, was unternehmerisch möglich ist, wenn Unternehmer authentisch ihren Werten folgen und mit Leidenschaft ihr Angebot nach ihrem »Warum« ausrichten.

»Matthias Wolf berät immer auf Augenhöhe, mit hoher Genauigkeit in der Analyse und einem überzeugenden Angebot. Als Sparringspartner werden neue Ideen entwickelt und die Themen dann qualitativ hochwertig umgesetzt.

Dieser Austausch, dieses Sparring, ist einfach unheimlich wertvoll für jeden Unternehmer. Daher kann ich Matthias einfach nur empfehlen.

Was ich besonders schätze, ist die Genauigkeit. Er hört sich die Probleme genau an, um herauszufinden, wo es Bedarf gibt. Seine Analyse ist immer sehr fundiert. Man hat nie das Gefühl, dass er ein Produkt wählt, das ihm den meisten Vorteil bringt, sondern mir den größten Benefit. Dafür schätze ich ihn ungemein. Dieses Vertrauen ist über die Jahre gewachsen und wurde auch noch nie enttäuscht«, so Franz Olender.



KONTAKT

E-Mail: mentoring@bvsexpert.de

Telefon: +49 3585 45225-34

Web: www.bvsexpert.de/erfolg

Adresse:

BVSExpert
FondsFair Consulting and Assets GmbH
Weißberger Str. 37
02708 Löbau



Matthias Wolf



Erfolg wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop