

bdp aktuell

- Bei Preisverhandlungen ist Geduld gefragt – S. 2
- Compiancelösungen für das China-Geschäft – S. 5



Zug um Zug

Fünf Maximen für erfolgreiche Preisverhandlungen

- Immobilienmakler vs. Immobilienberater – S. 8
- Sommerreise von bdp nach Madrid – S. 10

Geduld beim Kräftemessen

Mit Sebastian Thiele, Head of Sales Europe bei bdp Mechanical Components Deutschland sprachen wir über die Kunst erfolgreicher Preisverhandlungen.



Sebastian Thiele

ist Head of Sales Europe bei bdp Mechanical Components Deutschland.

www.bdp-mc.com

Die Coronapandemie seit 2020, die Havarie der „Ever Given“ im Suezkanal im März 2021 und nun seit Februar 2022 der Krieg in der Ukraine haben unter anderem eine massive Störung der internationalen Lieferketten zur Folge. Damit einher gehen eine Neubewertung und teilweise bereits Neuorganisation der globalisierten Arbeitsteilung. Das alles hat vermutlich Ihr Geschäft, nämlich die internationale Beschaffung mechanischer Komponenten der Guss- und Schmiedetechnik, sicherlich nicht vereinfacht.

Sebastian Thiele: Ja, das kann ich im Grunde bestätigen. Zu den von Ihnen genannten Punkten möchte ich, was das Sourcing in China angeht, noch unbedingt den stark schwanken-

den Wechselkurs zwischen RMB und Euro hinzufügen, der zuletzt wieder die Produkte aus China sehr verteuert hat. Die Havarie im Suezkanal war praktisch kein so großes Problem, weil die Lager zu der Zeit recht gut gefüllt waren und man mit den verspäteten Lieferungen dadurch einigermaßen umgehen konnte. Es ist allerdings eine Störung, die sich nicht wiederholen sollte.

Die Pandemie tangiert uns je nach Land sehr unterschiedlich. Der Lockdown in Shanghai hat für China, vorsichtig formuliert, neue Herausforderungen gebracht. Und natürlich überlegen viele Kunden, ob sie verstärkt wieder nach Osteuropa zurückgehen oder nach Nordafrika. Da registrieren wir klar einen Anstieg der Anfragen. Viele unserer ukrainischen Lieferanten fallen durch den Krieg nun leider aus. Mit unseren Lieferanten z.B. in Bulgarien, Türkei oder Spanien können wir unseren Kunden auch eine langfristige Alternative bieten.

Summa summarum: Ja, die Kunden sind nervös. Steigen die Transportkosten von China nach Europa weiter an? Bleibt der RMB weiterhin so stark? Aber trotz aller Probleme: Bei vielen Produkten sehen wir nach wie vor deutlich preisliche Vorteile bei der Beschaffung in China. Und trotzdem: Es wird einen Wandel geben und die Globalisierung wird für uns einen wachsenden Schwerpunkt in Osteuropa haben.





Wenn Sie mit Neu- oder Bestandskunden verhandeln, was ist dabei am allerwichtigsten?

Das Wichtigste ist die Vorbereitung, egal ob es sich um ein neues Projekt oder um Preisverhandlungen handelt. Teilerhöhungen sind gegenwärtig aufgrund der Energiepreisentwicklung unausweichlich. Dazu müssen die Zahlen ordentlich aufbereitet und präsentiert werden. Diagramme sind gut geeignet, dem Kunden zu zeigen, wie die Preiserhöhungen sich im einzelnen zusammensetzen.

Dann müssen Sie sich ein Minimalziel setzen, das Sie unbedingt erreichen wollen. Wo also ist mein Point of no Return. Seien Sie realistisch, aber nicht zu optimistisch. Setzen Sie sich ein Minimalziel, das in dieser Verhandlung erreicht werden muss. Bedenken Sie, auch der Verhandlungspartner hat seine Grenzen.

Schließlich müssen Sie Brücken bauen können. Ein Beispiel: Der Materialpreis erhöht sich um fünf Prozent. Dann ist es gut, wenn Sie zeigen können, wie der Preis sich auch in der Vergangenheit schon erhöht hat. Sie müssen auch die Wechselkursentwicklung einbeziehen. Es gibt nichts Schlimmeres, als unvorbereitet in ein Kundenmeeting zu gehen. Also nur mit einer Zahl, ohne plausibel machen zu können, woher sie kommt.

Gut, das betrifft die Hausaufgaben für Ihre Seite des Verhandlungstisches. Wie steht es um die Zahlen und Minimalziele der Gegenseite? Unterstellt, dass die auch verhandeln kann, wie kann es dann gelingen, dort hinter die Fassade zu schauen?

Auch der Breakpoint der Gegenpartei ist schlussendlich eine Frage der Recherche. Nehmen wir an, der Kunde sitzt in Deutschland und kauft vor allem in Norditalien und Polen ein. Wenn Sie nun die Energie- und Lohnkosten für diese Länder so genau wie möglich ermitteln, sind Sie schon ganz gut vorbereitet auf die wahrscheinlichen Vorstellungen des Kunden.

Und dann müssen Sie in der Verhandlung auf die Körpersprache achten. Wenn beispielsweise Ihr Gegenüber in der Verhandlung schon grinst, dann kann Ihr Preis so schlecht nicht

„Seien Sie geduldig. Wichtig ist es, nicht im letzten Moment von seinem Ziel abzukehren und Zugeständnisse zu machen, die man nicht will, nur um die Verhandlung zu beenden.“

sein. Unerfahrene Einkäufer verraten sich oft dadurch, dass sie häufig in ihren Unterlagen blättern. Dann wissen Sie, es gibt nicht Luft. Erfahrene Hasen geben sich solche Blößen nicht. Aber durch eine gewisse Menschlichkeit und Zugewandtheit in der Verhandlung können Sie immer das eine oder andere Zeichen herauskitzeln. Probieren Sie höhere Forderungen zu stellen und warten Sie ab, wie das Gegenüber reagiert und

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser!

Geduld beim Kräfteressen: Die Coronapandemie seit 2020, die Havarie der „Ever Given“ im Suezkanal im März 2021 und nun seit Februar 2022 der Krieg in der Ukraine haben unter anderem eine massive Störung der internationalen Lieferketten zur Folge. Damit einher gehen eine Neubewertung und teilweise bereits Neuorganisation der globalisierten Arbeitsteilung. Das alles hat die internationale Beschaffung mechanischer Komponenten der Guss- und Schmiedetechnik nicht vereinfacht. Wie man die nun allenthalben nötigen Preisverhandlungen erfolgreich bewältigt, darüber haben wir mit Sebastian Thiele, Head of Sales Europe bei bdp Mechanical Components Deutschland gesprochen.

Risikomanagement ist das A&O: Compliance wird im internationalen Geschäft und speziell bei Geschäften mit China zunehmend wichtiger. Wir schließen mit diesem zweiten Beitrag unsere Informationen zur Compliance im China-Geschäft ab.

Makler vs. Berater: Falls Sie Interesse an spanischen Immobilien haben, bietet Ihnen bdp Spanien an, Sie als Immobilienberater professionell zu begleiten. Wir erläutern: Was ist ein Immobilienberater und wie unterscheidet er sich vom Immobilienmakler?

Ihr

Rüdiger Kloth

P.S.: Die nächste Ausgabe von bdp aktuell erscheint im September 2022.



Rüdiger Kloth
ist Steuerberater und
seit 1997 Partner bei
bdp Hamburg.

Preisverhandlungen

argumentiert. Es ist immer wichtig, in schwierigen Verhandlungen geduldig zu sein und sich nicht aus der Ruhe bringen oder unter Druck setzen zu lassen.

Kann es passieren, dass man sich trotz akribischer Vorbereitung und Recherche mit seinen Verhandlungspositionen vertut und komplett daneben liegt?

Vertun ja, komplett daneben liegen eher nicht. Komplette Fehlkalkulationen sollten sich durch analytisches Vorgehen vermeiden lassen.

Was tut man, wenn die Positionen zu weit auseinander liegen?

Dann muss man wissen oder herausbekommen, wie dringend die Gegenseite einen Abschluss benötigt. Auf gar keinen Fall darf man selbst Bedürftigkeit erkennen lassen. Dann ist es besser, die Verhandlung zu beenden. Das führt im Übrigen oft dazu, dass die Gegenseite recht schnell signalisiert, dass man doch handelseinig werden könnte.

Sehr nützlich ist es auch, mal gar nichts zu sagen. Das ist oft sehr unangenehm, aber es ermöglicht auch, das Thema oder den Fokus zu variieren. Sie dürfen natürlich nicht nach jedem zweiten Satz Ihres Gegenübers einfach schweigen und gar noch eine aggressive Haltung einnehmen. Aber ein höfliches Verstummen hat schon oft geholfen, die Gegenseite dazu zu verleiten, sich zu erklären. Und das ermöglicht Ihnen dann wiederum, Ihre Schlussfolgerungen zu ziehen.

Wichtig ist es, nicht im letzten Moment von seinem Ziel abzukehren und Zugeständnisse zu machen, die man nicht will, nur um die Verhandlung zu beenden. Wenn man in der Hauptsache nicht weiterkommt, ist es meist ratsam, dem Kunden zusätzlich kleinere Alternativen anzubieten, um einen gemeinsamen Erfolg zu erzielen.

Unterbrechen Sie die gegenüberstehende Person nicht, wenn diese spricht, und machen Sie sich lieber Notizen. Fragen Sie ruhig nochmals nach, wenn Sie etwas nicht verstanden haben. In einer Verhandlung sollte man aktiv zuhören und die erhaltenen Informationen für die Verhandlung positiv nutzen.

Kann man die dafür nötige Selbstkontrolle lernen?

Ich will mal so sagen: Einerseits wird ein Choleriker niemals genügend Selbstkontrolle haben und andererseits hilft Erfahrung immer. Manche machen auch Yoga. Ich persönlich versuche mich vor wichtigen Verhandlungen total abzuschotten und weder Nachrichten noch Musik zu hören. Ich rekapituliere meine Keyfacts und fokussiere mich total. Tief durchatmen hilft immer, auch wenn es in der Verhandlung emotional wird. Und

wer emotional agiert, der offenbart Schwächen. Aber um die zu erkennen, müssen Sie selbst so ruhig wie möglich bleiben. Das können Sie, denn Sie sind ja gut vorbereitet.

- 1 Bereiten Sie sich gut vor. Exakte Recherchen und plausible Zahlen sind der Schlüssel zum Erfolg.
- 2 Kalkulieren Sie den Breakpoint der Gegenseite.
- 3 Seien Sie geduldig und machen Sie keine schnellen Zugeständnisse.
- 4 Denken Sie klar, behalten Sie Ihre Selbstkontrolle und schweigen Sie auch einmal.
- 5 Hören Sie aktiv zu und achten Sie insbesondere auf nonverbale Mitteilungen.

Herr Thiele, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



„Die CASTFORGE 2022 in Stuttgart liegt erfolgreich hinter uns. Die persönlichen Gespräche mit potenziellen Neukunden und unseren Kunden waren ein sehr großer Mehrwert für unser Unternehmen. Wieder einmal hat sich gezeigt, dass der persönliche Kontakt die Basis für eine gute Zusammenarbeit ist, insbesondere um Projekte gemeinsam erfolgreich anzuschieben und umzusetzen.“

Sebastian Thiele

Magdalena Cebo, Sourcing Manager Eastern Europe bei bdp Poland, Dr. Michael Bormann, CEO der bdp Gruppe und Fang Fang, Partnerin bei bdp China und COO der bdp Mechanical Components (v.l.r.)

Risikomanagement ist das A&O

Im zweiten Teil unserer Informationen zur Compliance im Chinageschäft erläutern wir, wie Ihnen klare Handlungsprinzipien bei der Prävention von entsprechenden Verstößen helfen.

Compliance wird im internationalen Geschäft und speziell bei Geschäften mit China zunehmend wichtiger. Durch unser internationales Team und die langjährige Praxis in China und Deutschland können wir unsere Mandanten effektiv dabei unterstützen, chinesische und deutsche Compliance-Systeme zu verstehen und praktische Lösungen für Compliance-Probleme zu finden. Wir schließen mit diesem zweiten Beitrag unsere Informationen zur Compliance im China-Geschäft ab.

Risikomanagement

Ein geeignetes Risikomanagement ist das A&O, um Compliance zu bewirken. In Deutschland ist das für Gesellschaften eine Verpflichtung geworden, und das gilt eben auch weltweit. D.h. die deutsche Gesellschaftsführung muss sicherstellen, dass auch in ihren Tochtergesellschaften solche Vorkehrungen getroffen werden.

Es sollten Systeme und Verfahren für Garantien, sichere Produktion, Fondszahlungen, wichtige Verträge und die Siegelverwaltung eingerichtet werden. Mit dem richtigen System können Risiken aufgeteilt werden. Es empfiehlt sich dabei, wichtige Systeme durch Anwälte entwerfen zu lassen.

Klare Handlungsprinzipien helfen bei der Prävention von Com-

pliance-Verstößen. Besonders im Einkauf und Vertrieb sollten klare Richtlinien vorgegeben werden, z. B. Standardverträge sowie Reporting- und Freigaberichtlinien als Dos- and Don'ts-Checklisten, vorhanden sein. Auch sollten die Geschäftsbeziehungen zu Dritten, insbesondere in den Bereichen Marketing, Logistik, Gebäudemanagement, Vermietung etc. definiert sein. Klare Prinzipien sollte es auch in der Unternehmenssteuerung und -struktur geben, z. B. bei der Besetzung von (Führungs-)Positionen. Buchhaltungen und Kassierer sollten zur gegenseitigen Überwachung und genau wie in Deutschland getrennt sein.

Führen Sie Schulungen zur Einhaltung gesetzlicher Vorschriften für wichtige Systeme und Abteilungen (Einkauf, Vertrieb, Marketing, Produktion usw.) durch. Aus Erfahrung empfiehlt es sich, besonders für Notsituationen wie einen Brandfall, Schulungen des vor Ort praktizierenden Managements durchgeführt zu haben. So muss beispielsweise bei einem Brand der Vorfall innerhalb einer Stunde an die zuständige Behörde gemeldet werden.

Complianceaudits

Empfehlenswert ist zunächst die Durchführung einer Risiko-



Compliance im Chinageschäft (2)

prüfung im Rahmen eines Complianceaudits, um das aktuelle Risikoprofil zu identifizieren. Auf der Grundlage dieser Bestandsanalyse kann gemeinsam mit dem Management ein Compliance-Management-System zum Schutz gegen bestimmte Haftungsrisiken entwickelt und durchgesetzt werden. Es liegt nahe, dies professionell anzugehen und Regeln durch lokale Anwälte zu kodifizieren. Ebenso lohnt es, einen Prüfungsplan zwischen Headquarter (HQ) und Tochtergesellschaft auszumachen. Diesen sollten aber nur wenige Personen kennen, da er idealerweise ein Überraschungsmoment aufweisen sollte.

Schauen Sie genau hin. In China ist man relativ erfahren, Spuren zu verwischen, jedoch lässt sich nicht alles verwischen. Beispielsweise ist es auffällig, wenn Honorare unangemessen hoch sind oder wenn plötzlich an irgendeiner Stelle Services auftauchen, z. B. HR-Kosten, die 2000 Kilometer weit weg anfallen, oder wenn ein Vermittler nicht auf Grundlage schriftlicher Verträge, sondern auf Grundlage mündlicher Vereinbarung arbeitet.

Mitarbeiter-Compliance

Im Zentrum stehen aber natürlich die Mitarbeiter. Diese können per Verhaltenskodex, Arbeitsvertrag, Mitarbeiterhandbuch sowie durch Schulungen für Compliance-Standards im Unternehmen sensibilisiert werden. Wir legen Ihnen nahe, in einem Mitarbeiterhandbuch insbesondere die Richtlinien für die Reisekostenabrechnung und Spesen, den Umgang mit Geschäftspartnern und Beamten, vor allem Korruptionsverbote, Geschenke, Einladungen und Bewirtungen, Siegel-Management und Freigaben für Geschäftsvorgänge, den Umgang mit Interessenskonflikten sowie Datenschutz und Arbeitssicherheit gut schriftlich erklärt festzuhalten.

Jedoch ist es unwahrscheinlich, erfolgreiche Compliance nur durch Vorgaben zu erzielen, vielmehr muss eine gelebte Compliance-Kultur geschaffen werden. Hierbei stehen besonders die Führungskräfte in der Verantwortung, mit gutem Beispiel voranzuschreiten.

Corporate Social Credit System (CSCS)

Ein Tool, das die chinesische Regierung für Gesetzeskonformität und die Bekämpfung von Korruption verwendet, ist das Corporate Social Credit System. Das CSCS ist ein Marktzugangs- und Aufsichtssystem. Es bewertet sowohl gesetzeswidriges als auch -konformes und anderweitig erwünschtes Verhalten. Das System umfasst u. a. zwei zentrale Datenbanken. Diese sind CreditChina (信用中国) und das National Enterprise Credit Information Publicity System (NECIPS, 国家企业信用信息公示系统). Auf der CreditChina-Website (www.creditchina.gov.cn) kann öffentlich eingesehen werden, ob ein Unternehmen beispielsweise Steuern rechtskonform zahlt oder ob Sanktionen gegen das Unternehmen vorliegen sowie säumige Testamentsvollstreckungen und als ein Überblick über positive und negative Bonitätsaufzeichnungen geben wird. Das NECIPS (www.gsxt.gov.cn) bietet eine Art Unter-

nehmensregister mit Details zu Unternehmensdatensätzen. Einsehbar sind u. a. Informationen über Grundlagen, zur Verwaltungslizenz, über Verwaltungsstrafen, Aufführungen in der Liste der anormalen Vorgänge, Aufführungen in der Liste der schwerwiegenden Verstöße (black list) und Ankündigungen.

Blacklisting

In China gibt es ein System von Blacklisting, was wir in Deutschland so nicht kennen. Wenn der GV beispielsweise in die Liste der nicht vertrauenswürdigen Personen aufgenommen wird, dann führt das zu Einschränkungen des „höheren Konsums“. Der GV wird hier in Art und Umfang von Ausgaben bzgl. Transportmitteln, Miete, Kauf von Fahrzeugen, Urlaub etc. beschränkt. Und solch ein Eintrag ist gar nicht so einfach zu löschen. Diese Listen sind voll öffentlich einsehbar. Sie können also sowohl von Kunden als auch Lieferanten eingesehen werden.

Anreize und Vorteile guter Compliance

Für eine gute Compliance-Arbeit und Integrität im Unternehmen spricht die Vermeidung von Haftungsrisiken und Strafen. Darüber hinaus hilft integriertes Verhalten der langfristigen Sicherstellung der Unternehmenswerte und der Reputation. Vermehrt haben Unternehmen eine „Corporate Social Responsibility“, d. h. Außenwelt und Mitarbeiter, also externe sowie interne Stakeholder, achten zunehmend auf die Auswirkungen der Unternehmung auf die Gesellschaft, siehe hierzu exemplarisch das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Für die Mitarbeiter wiederum sollte ein Honorierungsanreiz für konformes Verhalten bestehen.

Hinzu kommt, dass in China ausländische Unternehmen als gutes Beispiel voranschreiten sollen, d. h., dass die chinesischen Behörden ein konformes Verhalten erwarten und ebenfalls besonders genau schauen, um das „gute Beispiel“ zu bewahren. Ebenfalls hat eine positive Bewertung (durch das CSCS) des Unternehmens Vorteile, z. B. einfacheren Marktzugang sowie Zugriff auf einen „Fast Channel“, der Verwaltungsaufwand mindert und Prozesse beschleunigt sowie besseren Zugang zu Bankkrediten bietet.

Wie bdp Sie unterstützen kann?

Ohne Kenntnis des chinesischen Rechtssystems ist es kaum möglich, Compliance in China durchzusetzen. Unsere Compliance-Teams in China sowie unsere Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer stellen sicher, dass sämtliche Compliance-Vorschriften eingehalten werden. Dazu fertigen wir Ihnen ein für das mittelständische Tochterunternehmen in China geeignetes internes Kontrollsystem mit IKS Handbuch und maßgeschneiderten Prozessen, die mit der Muttergesellschaft abgestimmt werden, sowohl auf Deutsch, Englisch als auch Chinesisch, an. Unsere weiteren Dienstleistungen sind:

- Überprüfen der Compliance-Dokumentation von Unternehmen auf Übereinstimmung mit den Richtlinien der Unternehmensgruppe, Ratschläge und Empfehlungen zu



Compliance und Operationsfähigkeit und Erstellung praktischer Compliance-Strukturen für Unternehmen und Lieferketten

- Unterstützung der Mandanten bei der Entwicklung von Compliance-Richtlinien für Unternehmen, z. B. in Bezug auf Geschenke, Bewirtungseinladungen, Besprechungen, Reisen, Erstattungen, Lieferanten, Händler, Agenten, Bestechungsbekämpfung, Interessenkonflikte, fairen Wettbewerb usw.
- Mehrstufige und umfassende Compliance-Schulungen zur Sensibilisierung des Managements und von Beschaffungs- und Vertriebsmitarbeitern
- Rechtsberatung zu Compliance und anderen Geschäftsaktivitäten und Investitionen, um die Rechtskonformität sicherzustellen und damit verbundene rechtliche Risiken etc. zu verringern
- Unterstützung bei der Führung aus der Ferne, wenn Führungskräfte aus Deutschland z. B. pandemiebedingt nicht nach China reisen können, Kunden- bzw. Zulieferer-Background-Checks, Homeofficerichtlinien, Siegel-Management, Mitarbeiter- und Behördenkommunikation betreffend

Praktikum ist keine Erstausbildung

Entscheidend für den Abschluss einer Erstausbildung ist eine formelle Prüfung



Foto © panianphoto - Shutterstock

Aufwendungen für eine Ausbildung können bei der Steuererklärung geltend gemacht werden und die Steuerlast senken. Wichtig ist, ob es sich dabei um die Erstausbildung oder um eine weitere Ausbildung handelt. Die Kosten für die Erstausbildung können lediglich als Sonderausgaben geltend gemacht werden, während weitere Ausbildungsgänge als Werbungskosten angesetzt werden dürfen.

Ein wesentlicher Unterschied zwischen Sonderausgaben und Werbungskosten besteht darin, dass Sonderausgaben gedeckelt sind, während Werbungskosten unbeschränkt abzugsfähig sind. Außerdem dürfen Sonderausgaben immer nur im selben Jahr angesetzt werden, in dem sie anfallen, während für Werbungskosten ein Verlustvortrag gebildet werden kann.

Was also ist für den Fiskus eine Erstausbildung? Hierzu hat nun das Finanzgericht Niedersachsen entschieden (Az.: 2 K 130/20), dass eine abgeschlossene Erstausbildung erst dann vorliegt, wenn auch eine entsprechende Abschlussprüfung erfolgreich abgelegt wurde. Nur ein längeres Praktikum mit anschließender Tätigkeit ist nicht ausreichend.

Im streitbaren Fall war der Kläger nach einem 20-monatigen Praktikum mehrere Jahre gewerblich in der Veranstaltungsbranche tätig. Mit seinen dort erzielten Einkünften finanzierte er seine länger andauernde Pilotenausbildung und hatte die Kosten als Werbungskosten geltend gemacht. Dem widersprach das Finanzgericht: Das der Berufspilotenausbildung vorangegangene Praktikum des Klägers erfülle nicht die Voraussetzungen einer Erstausbildung, sodass die Berufspilotenausbildung des Klägers seine Erstausbildung darstelle, die dem Werbungskostenanzugsverbot unterliege.

Gegen diese Entscheidung ist Revision vor dem Bundesfinanzhof (BFH, Az. VI R 22/21) eingelegt.

Rüdiger Kloth

ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.



Sara Zimmermann

ist Senior Consultant beim bdp China Desk. Sie spricht Chinesisch und hat in China und Deutschland „Chinesisches Recht und Rechtsvergleichung“ studiert.



Fang Fang

ist Partnerin bei bdp China und COO der bdp Mechanical Components.



Manuel Enrico Cordes

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter bei bdp Berlin.



Makler vs. Berater

Der Immobilienberater steht nicht zwischen den Vertragsparteien. Im Gegensatz zum Makler handelt er im Auftrag einer Partei und vertritt im gesamten Transaktionsprozess ausschließlich deren Interessen.

Falls Sie Interesse an spanischen Immobilien haben, bietet Ihnen bdp Spanien an, Sie als Immobilienberater professionell zu begleiten. Was aber ist ein Immobilienberater und wie unterscheidet er sich vom Immobilienmakler?

Was ist die Funktion des Immobilienmaklers?

Vielen Immobilieninteressenten ist der Unterschied zwischen einem Immobilienmakler und einem Immobilienberater nicht geläufig. Viele setzen diese Tätigkeiten gleich und wenden sich umstandslos und ausschließlich an einen Makler, wenn sie einen Immobilienerwerb abwickeln möchten. Das kann sich als grober Fehler erweisen. Warum?

Einerseits ist dieses Verhalten irgendwie verständlich, bezeichnen sich viele Immobilienmakler doch selbst als Berater. Andererseits sollte offensichtlich sein, dass Immobilienmakler nur für die Objekte Berater sein können, die sie selbst in ihrem eigenen Verkaufsportfolio haben, und nicht für weitere Objekte in anderen Lagen.

Entscheidend ist aber: Das Leistungsspektrum des Immobilienmaklers für den Immobilieninteressenten ist nicht nur bezüglich des Immobilienangebots beschränkt, sondern auch

durch seine Funktion: Ein Makler ist per Definition ein Vermittler zwischen Immobilienanbieter und Immobilieninteressenten. Sein Hauptanliegen besteht darin, dass ein Kaufvertrag abgeschlossen wird und die Transaktion zustande kommt. Dafür bekommt er seine Provision.

Es steht ausdrücklich nicht im Fokus des Maklers, welche Regelungen der Vertrag enthält und unter welchen Bedingungen die Transaktion durchgeführt wird. Auch wenn Vor- und Nachteile des Geschäfts ungleichgewichtig zwischen Käufer und Verkäufer verteilt sein sollten, wird dies den Makler nicht daran hindern, die Transaktion zu befördern. Er würde sonst ja sein Geschäftsmodell torpedieren.

Wie unterscheidet sich der Immobilienberater vom Immobilienmakler?

Der Immobilienberater steht nicht vermittelnd zwischen den (potenziellen) Vertragsparteien. Im Gegensatz zum Makler handelt er im Auftrag einer Partei und vertritt im gesamten Transaktionsprozess ausschließlich deren Interessen.

Die Rolle des Beraters liegt in seinem fachlichen und nicht in seinem kommerziellen Engagement. Die Aufgabe eines Immo-





bilienberaters besteht darin, das Angebot selbst zu untersuchen, alle Optionen zu erkunden und zu verstehen, wie die Transaktion den Bedürfnissen des Käufers bzw. Verkäufers am besten gerecht werden kann. Der Berater handelt im speziellen Interesse seiner Kunden und sucht die besten Möglichkeiten für sie.

Warum brauchen Sie einen Berater?

Jeder, der eine Immobilie kaufen oder verkaufen möchte, wird sich von Anfang an der Komplexität des Prozesses bewusst sein. Zu Beginn des Prozesses tauchen Fragen auf, z.B.: Wie viel ist dieses Haus wirklich wert, stimmt der Marktpreis, für wie viel könnte ich diese Immobilie verkaufen, wähle ich die richtige Preisspanne, was sollte ich in meinen Vertrag aufnehmen, gibt es ein rechtliches Verfahren, das mir noch nicht bekannt ist, und wenn ja, wie viel ist es wert?

Viele Menschen agieren beim Kauf einer Immobilie nicht langfristig. Sie konzentrieren sich nur auf den ersten Eindruck und lassen sich von Emotionen mitreißen. Ein Berater versteht dieses Geschäft sehr gut, weshalb er sich auf wichtige Aspekte wie das Grundstück, die Lage, die Quadratmeterzahl und den Preis im Vergleich zu anderen Immobilien konzentriert. Kurz gesagt, ein Berater konzentriert sich auf alle Aspekte, die beim Kauf oder Verkauf wichtig sind.

Was ist die Hauptaufgabe eines Beraters?

Die Hauptaufgabe des Beraters besteht darin, alle möglichen Probleme zu erkennen und zu lösen, damit alle Zweifel ausgeräumt werden können. Wer eine Immobilie kaufen will, hat normalerweise viele Fragen zu der betreffenden Immobilie, die

Elsa Ibañez Ferrer

ist Corporate Communications und Real Estate Consultant bei bdp.

alle beantwortet werden müssen.

Der Berater muss alles dafür tun, um sicherzustellen, dass die betreffende Person über alle diese Aspekte umfassend informiert ist und dass es sich um eine solide Investition handelt.

Was bietet ein guter Immobilienberater?

Kurz gesagt: Ein guter Immobilienberater findet das passende Objekt für Sie.

Haben Sie ein bestimmtes Budget? Wollen Sie ein Haus für sich selbst erwerben oder nur zur Miete kaufen? Der Markt bietet Ihnen unendlich viele Möglichkeiten, und es ist oft schwierig, etwas zu finden, das Ihren Vorstellungen entspricht.



bdp Webinar „Investing in Spain Part 2“ Real Estate: Essential aspects for purchasing or construction

Date: 21.07.2022

Time: 10 a.m. (CEST)

Speakers: Hong Lang, Elsa Ibañez Ferrer,
Peter Capitain, Dr. Michael Bormann

Language: Chinese, English

more: www.bdp-team.de/events



Selbstverständlich kann diese Suche auch ein Makler für Sie übernehmen, aber der Makler wird Ihnen nur das Objekt innerhalb seines eigenen Portfolios anbieten. Ein Immobilienberater wird so lange suchen, bis er das findet, was zu Ihrer Vorstellung und zu Ihrem Budget genau passt.

Vertraulichkeit und Sicherheit

Als Verkäufer sollten Sie nicht zulassen, dass jemand Ihre Immobilie besichtigten und sie frei begehen kann. Sie müssen selektiv vorgehen, um ein angemessenes Sicherheitsprotokoll zu erstellen. Die Professionalität des Beraters wird Ihnen helfen, die lohnenden Käufer für einen Besichtigungstermin vorab zu qualifizieren. Als Käufer müssen Sie sicher sein, dass sich jemand um Ihre Interessen und die Sicherheit Ihrer Investition kümmert. Ihr Berater wird Ihnen sagen, ob die Immobilie, für die Sie sich interessieren, alles bietet, was Sie von ihr erwarten, und zwar sowohl kurz- als auch langfristig.

Kenntnis der Verkaufspreise und der Marktlage

Ein Immobilienberater weiß genau, welche Merkmale bei der Preisfestsetzung zu berücksichtigen sind. Dies ist der erste Schritt, den Sie tun müssen, und er ist nicht einfach. Sie werden also viel Zeit und Mühe sparen, wenn Ihr Berater in diesem Bereich effektiv ist.

Wissen, wie man objektiv verhandelt

Ein Berater weiß genau, nach welchen Regeln er zu spielen hat, je nachdem ob er von der Käufer- oder der Verkäuferseite beauftragt ist, damit ein Geschäft auf saubere und professionelle Weise abgeschlossen werden kann. Hierfür gibt es Verfahren, Angebotsarten, Möglichkeiten des Umgangs mit Eventualitäten und Techniken, die diese Fachleute sehr gut kennen.

Wie hoch sind die Kosten für einen Immobilienberater?

Immobilienberater haben einen Preis wie alle Fachleute, aber es ist nicht einfach, den Preis zu berechnen, da es sich in der Regel um sehr individuelle Beratungen handelt und diese je nach Leistung sehr unterschiedlich sein können.

Wir würden gerne in einem Vorgespräch einen individuellen Kostenvoranschlag erstellen.

Madrid, 10. bis 12. Juni 2022

bdp Sommerreise 2022



Am 10.06. sind gegen drei Uhr mittags schon verschiedene Gruppen von uns am Flughafen in Madrid angekommen, und es begrüßten sich schon die ersten Leute am Shuttle-Bus. Insbesondere für diejenigen, die während der Pandemie bei bdp angefangen hatten, war es die erste Möglichkeit, viele Kolleginnen und Kollegen persönlich zu treffen.

Das Wetter bot keinen Anlass für Beschwerden: strahlender Sonnenschein, wenn auch mit 36 Grad sehr heiß. Angekommen in unserem Hotel im Zentrum von Madrid, fanden die Ersten schnell ihren Weg zum Hotel-Pool auf der Dachterrasse.

Abendessen gab es im Restaurant *Oter* in der *Calde Claudio Coello*. Es hat für bdp eine ganz besondere Bedeutung, denn dort verhandelte Dr. Bormann 2015 die Übernahme der heutigen bdp España und bdp Shanghai durch die bdp-Gruppe. Das Restaurant im typisch spanischen Stil ermöglichte eine ungezwungene und entspannte Atmosphäre, und immer wieder gab es herzliche Begrüßungen für nachkommende Kolleginnen und Kollegen, deren Flüge wie etwa aus Hamburg Verspätung hatten.

Das Essen war eine reichhaltige Abfolge verschiedenster Vorspeisen, alle möglichen Sorten von Tapas, mit Oliven, Käse, Schinken, einem Hauptgang wahlweise mit Fleisch, Fisch oder als veganen Burger sowie Obst und Käsekuchen zum Nachtisch.

Am Samstag, unserem zweiten Tag in Madrid, ging es morgens entspannt um 10:00 Uhr los zum Teambuilding-Event in den Hotel-Räumen *Sala Bahía* und *La Paz*. Alle bdp-Arbeitsbereiche hatten jeweils eine Präsentation erstellt, um sich dem gesamten bdp Team vorzustellen. Zudem gab es von Frau Schlote und Herrn Dr. Bormann inspirierende Vorträge zu Unternehmenskommunikation, von Frau



Fang eine interkulturelle Präsentation und von Frau Zimmermann und Frau Raddatz eine Vorstellung des neuen *Internship Exchange Programms* von *EuropeFides*. Das Ziel, sich gegenseitig besser kennenzulernen und einen besseren Überblick über das, was die einzelnen Abteilungen zusammenhält, zu bekommen, wurde damit voll erfüllt.

Oft war es überraschend zu sehen, welche jungen und netten Gesichter hinter mancher Stimme am Telefon stecken. Scherzhaft wurde resümiert, dass eine Überalterung von bdp wohl nun nicht mehr drohe. Viele berichteten, dass das ganze Event über ein besonderer Spirit spürbar war, den man so nicht von jedem Unternehmen kennt.

Danach ging es für ein Buffet und Drinks auf die Dachterrasse des Hotels. Als Nachmittags-Programm folgte eine City Tour mit dem Panorama-Bus. Man bewunderte Madrid mit seinem tollen Mix traditioneller spanischer Architektur und moderner Hochhäuser. Abends folgten Dinner und Drinks im *Sala Truss* mit einigen schönen Ansprachen und mehrstimmigem Dankeschön an die Organisatoren des Events und natürlich Herrn Dr. Bormann. Der krönende Abschluss war ein Besuch des berühmten Clubs *Opium* ab 00:30, wo trotz fortgeschrittener Nacht kaum jemand von uns fehlte.

Der Sonntag begann wieder mit viel Sonnenschein sowie für die meisten einem eher späten Frühstück. Der Vormittag wurde noch von einigen genutzt, den weitläufigen und mit beeindruckenden Skulpturen versehenen *Parque de El Retiro* zu besuchen, welcher, wie auch unser Restaurant *Patio de Leones* für den Abschiedslunch, im Herzen Madrids liegt. Am Nachmittag ging es dann zum Flughafen für den Rückflug und ein vorerst letztes gemeinsames Glas Wein.

Fax an bdp Berlin: 030 - 44 33 61 54

Fax an bdp Hamburg: 040 - 35 36 05

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

- Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren.
- Bitte senden Sie mir monatlich und unverbindlich *bdp aktuell* zu.
- Ich möchte mich über Compliance informieren. Bitte kontaktieren Sie mich.
- Ich möchte Immobilien erwerben. Bitte rufen Sie mich an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____



Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät



Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Chinaberatung

GmbH

Berlin · Frankfurt/M. · Hamburg · Marbella · Potsdam
Qingdao · Rostock · Schwerin · Shanghai · Sofia · Tianjin · Zürich



www.bdp-team.de

bdp Germany

Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin
bdp.berlin@bdp-team.de · +49 30 – 44 33 61 - 0

Frankfurt/M.

Frankfurter Landstraße 2-4 · 61440 Oberursel
bdp.frankfurt@bdp-team.de · +49 6171 – 586 88 05

Hamburg

Stadthausbrücke 12 · 20355 Hamburg
bdp.hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 35 51 58 - 0

Hamburg Hafen

Steinhöft 5 - 7 · 20459 Hamburg
hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 30 99 36 - 0

Potsdam

Friedrich-Ebert-Straße 36 · 14469 Potsdam
bdp.potsdam@bdp-team.de · +49 331 – 601 2848 - 1

Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock
bdp.rostock@bdp-team.de · +49 381 – 6 86 68 64

Schwerin

Demmlerstraße 1 · 19053 Schwerin
bdp.schwerin@bdp-team.de · +49 385 – 5 93 40 - 0

bdp Bulgaria

Sofia

Bratia Miladinovi Str. 16 · Sofia 1000

bdp China

Tianjin

Room K, 20th Floor, Teda Building, 256 Jiefang South Road
Hexi District, 300042 Tianjin, China

Qingdao

Room 27A, Building C, No. 37 Donghai West Road
266071 Qingdao, China

Shanghai

Room 759, Building 3, German Center
No. 88 Keyuan Rd., Pudong, 201203 Shanghai, China

bdp Spain

Marbella

Marbella Hill Village, Casa 6 Sur, 29602 Marbella/Málaga

bdp Switzerland

Zürich

Stockerstraße 41 · 8002 Zürich