

## Auf einen Kaffee mit unserem CEO

### Interviewserie mit Sebastian Angst, CEO und Partner bei *pro ressource*, Teil 1

**Vermittelt ihr eigentlich nur Finanzierungen oder helft ihr den Kunden auch in anderweitigen Bereichen?**



*Sebastian Angst*

Im Gegensatz zu einem Hypothekarvermittler oder Broker bestehen unsere Projekte grundsätzlich aus zwei Bereichen. Den ersten Teilbereich beschreiben wir als klassischen Beratungsansatz: Wir machen komplette Finanzpläne für Kunden oder bieten einen Review der bestehenden Finanzpläne an, wir unterstützen in der Raterstellung oder der Bewertung von Aktiven wie Liegenschaften, Beteiligungen usw. und erarbeiten zusammen mit unseren Kunden das eigentliche Finanzierungsbedürfnis. Dieser Teil beinhaltet auch den Umgang mit daraus entstehenden künftigen Zins- und Refinanzierungsrisiken. Den zweiten Teilbereich – die Umsetzung der Finanzierungslösung - kann man dann eher mit dem Broker oder Vermittler vergleichen. Hier gibt es aber zwei starke Unterscheidungsmerkmale zu: Erstens sind wir durch den ersten Projektteil schon viel tiefer in der Thematik drin und können so den Kunden besser bei Kreditgebern präsentieren. Zweitens holen wir nicht nur klassische Angebote ein und vergleichen diese, sondern erarbeiten zusammen mit Banken oder institutionellen Geldgebern massgeschneiderte und teils nur schwer zugängliche Lösungen und Instrumente.

*Interview: Karin Brunner, Office Management*