

Das Magazin der
Wertebotschafter
Akademie



Gründungsausgabe
Jahr 2020

WERTEBOTSCHAFTER MAGAZIN



VIDEOKURSE
FINANZPLANUNG



Interview mit Gründer Stefan Vahldieck:
**Warum braucht Deutschland
eine Wertebotschafter Akademie?**

Unternehmensgründung

Steuern

Pflegeimmobilien
Veranstaltungen
Bücher & Co.

Fördermittel Blockchain Verkaufen

Changemanagement
und vieles mehr...

ONLINE-MARKETING FUNKTIONIERT NUR MIT MESSBAREM ERFOLG!



ONLINE
PRÄZISIONS
WERKZEUGE
STENLE



Sebastian Dietz | Berater - Speaker - Autor

Steffen Lehmann | Berater & Entwickler

Von der kryptischen Theorie, in die angewandte Praxis.

ANALYTISCH, STRATEGISCH, ERFOLGREICH! [STENLE.DE](https://www.stenle.de)

Für Unternehmen und synergetisch ideal
in Kooperation mit Werbeagenturen
und Unternehmensberatern.

Liebe Leser,

Herzlich willkommen zur ersten Ausgabe des Wertebotschafter Magazin, dem Magazin der Wertebotschafter Akademie.

In dieser Gründungsausgabe wollen wir die Gelegenheit nutzen, die Akademie, ihre Gründung und die ersten Expertenthemen zu beleuchten. Ich wurde zu meinen Motiven, die Akademie ins Leben zu rufen interviewt und gebe somit Einblicke in meine Mission und Vision dieses Mediums.

Wir verstehen die Akademie als gelungene Mischung aus einem Onlineangebot und einer Offline-Netzwerk-Plattform. In der Akademie geht es um Menschen und Finanzen. Eben diese Menschen, die in den Experteninterviews zu Wort kommen, werden wir in dieser ersten Ausgabe vorstellen.

Mit dem Magazin haben Sie eine gute Übersicht über die Veranstaltungen und Angebote der Akademie. Lassen Sie sich ein auf eine Reise in die Welt des Wertebotschafter.

Wertvolle Grüße und viel Vergnügen beim lesen und entdecken

Ihr

Stefan Vahldieck

WERTEBOTSCHAFTER MAGAZIN



Expertenthemen der Gründungsausgabe

Alternative Anlagen – Blockchain & Co.

Fördermittel

Veränderungsprozesse

Verkaufen

Steuern & Unternehmensgründung

Pflegeimmobilien

Oliver Monhof

Kai Schimmelfeder

Marc Lucas Weber

Karl-Werner Schmitz

Stephan Weigelt

Jürgen Groß

www.ahoch3.net

www.federconsulting.com

www.marc-lucas-weber.com

www.haptische-verkaufshilfen.de

www.sw-tax.de

www.vcs-hamburg.de

Alle Interviews in ausführlicher Länge finden Sie auf der Onlineplattform der Wertebotschafter Akademie

Impressum:

Informationsheft des ASV Verlages Bochum,

Annastr. 23, 44793 Bochum

www.der-wertebotschafter.de/verlag

Nicht zum Verkauf vorgesehen.

Herausgeber: Stefan Vahldieck (V.i.S.d.P.)

Texte: Dennis Hutmacher, Stephan Vierhok,
Stefan Vahldieck

Fotos: Sascha Miesterrek emm dsign

Urheber der Expertenfotos sind die Experten



WERTEBOTSCHAFTER FINANZKONGRESS

Save the Date: 05. Februar 2021

WARUM?

Die Frage nach dem Warum sollte sich jeder einmal stellen. Um dieses Warum zu finden und zu erfüllen hat sich der Gründer der Wertebotschafter Akademie am 01. Januar 2020 mit seinem Finanzdienstleistungsunternehmen völlig neu positioniert und aufgestellt.

Dennis Hutmacher hat ihn nach seinem Warum, seiner Neuorientierung, nach seinem neuen Buch Kurswechsel und nach den Gründungsgründen der Akademie gefragt und spannende Antworten bekommen.

Stefan, vielen Dank für Deine Zeit. Was hat sich eigentlich bewegt, dass Unternehmen für das du vorher unterwegs warst den Rücken zu kehren und nun durch eine neue Firma zu ersetzen?

Sehr gerne. Meine Familie hat sich schon immer auf der Seite des Kunden gesehen. Laut dem Gesetz waren wir aber immer Vertreter des Versicherungs-unternehmen. Mit dem Schritt in die Unabhängigkeit sind wir nun auch per Gesetz dazu verpflichtet, für den Kunden das optimale Versicherungspaket anzubieten und noch intensiver für ihn da zu sein.

Des weiteren ist unser Ansatz seit einigen Jahren, dass es nicht ausreichend ist, Versicherungen zu haben, sondern sie auch zu kennen und ein gewisses Grundbildungsniveau im Bezug auf Finanzen zu haben. Wir möchten unseren Kunden im Vorfeld und im Nachgang dauerhaft helfen und unsere Unterstützung anbieten. Dieser Ansatz ist aber gar nicht so gut umsetzbar, wenn man in einer festen Vertriebsstruktur steckt. Dies und noch einige weitere Gründe, über die ich nicht sprechen möchte, haben uns dazu veranlasst, den

Vertrag gemeinsam mit unserem jahrzehntelangen Partner aufzuheben und nun eigene, neue Wege gehen.

Der Ansatz, vom dem du gesprochen hast, erklärst Du diesen bitte etwas genauer?

Ich denke, dass es falsch ist, dem Kunden nur ein Versicherungsprodukt anzubieten und ihn danach mit seiner Entscheidung allein zu lassen. Unsere Philosophie ist auf vier Bausteinen aufgebaut: Die Bildung von Finanzwissen, die unabhängige Beratung, das bewahren von Werten und eine dauerhafte Begleitung unserer Kunden.

Mit Bildung von Finanzwissen ist gemeint, dass jeder ein Grundrecht auf vernünftige, aktuelle Finanzbildung haben sollte. Leider übernehmen wir im Thema Geld alte, ausgediente Denkmuster aus dem vergangenen Jahrtausend. Die Schulen, Ausbildungsbetriebe und Universitäten lehren jedoch den Umgang mit Geld nicht. Wenn man Pech hat, können es die eigenen Vorbilder auch nicht besonders nachhaltig. Daher ist es sinnvoll, sich ein wenig mit den Grundbegriffen der Finanzwelt auseinander zu setzen und sich damit zu beschäftigen.

Was meinst Du mit alten, ausgedienten Denkmustern?

Der Klassiker ist eben, dass man nach der Schule eine Ausbildung absolviert, danach einen Job sucht und dann bis zur Rente in diesem Job bleibt, um dann seinen Lebensabend zu verbringen.

Dies funktioniert heute leider nicht mehr so gut. Die meisten Leute heute wechseln nicht nur ein paarmal den Job und den Wohnort, sondern kommen auch mit dem Thema Rente nicht klar. Die Themen lebenslanges Arbeiten, immer dazuverdienen müssen, flexibel bleiben, ist aktueller denn je.

Daher müssen wir die alten Denkmuster neu beschreiben. Die Zeit, in den man mit 67 in Rente gehen und gut leben kann, ist vorbei. Heute müssen wir andere Wege gehen, um

Alte Denkmuster verlassen

dauerhaft vernünftig und ohne Sorge zu leben.

Gut, danke. Bitte fahre mit der Philosophie fort.

Na klar. Wir bieten unseren Kunden also Grundseminare für die finanzielle Bildung. Anschließend beraten wir diejenigen, die das möchten, über ihre Versicherungs- und Finanzsituation. Dieses tun wir unabhängig von Versicherungsunternehmen und Unternehmensvorgaben. Wir analysieren und strukturieren die Unterlagen der Kunden und arbeiten eine Strategie aus, die uns ermöglicht, dem Kunden ein perfektes Preis-Leistungs-Verhältnis zu verschaffen, im Schadenfall für ihn da zu sein und ihn regelmäßig auf dem Stand der Dinge zu halten.

Regelmäßig auf dem Stand der Dinge?

Ja, man sollte nicht nur regelmäßig seine Kfz Versicherung auf den Prüfstand stellen, sondern alle anderen Sachversicherungen auch. Und das übernehmen wir als **u n a b h ä n g i g e s** Maklerunternehmen mit über 51 Jahren Markterfahrung sehr gerne für unsere Kunden. Aber auch die Vermögensstruktur sollte regelmäßig überprüft werden. Ist man z.B. in Investmentfonds investiert, wäre es fatal, dort nicht hin und wieder einen Blick drauf werfen zu lassen. Wenn man 10 Jahre auf einem toten Pferd gesessen hat, ist das ungünstig. Das sollte nicht passieren, daher führen wir jährliche Servicegespräche mit unseren Kunden.

Wie läuft so eine Analyse genau ab?

Nun, zunächst verschaffen wir uns einen Überblick über das, was den Kunden interessiert und was er benötigt. Dies ist oftmals nicht das gleiche (*lacht*). Danach verschaffen wir uns einen Überblick über bestehende Verträge und gleichen diese mit

BILDEN BERATEN BEWAHEN BEGLEITEN

den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ab. Wir entwickeln eine Art Masterplan, wie wir es gemeinsam schaffen, dass die Versicherungs- und Finanzprodukte optimal zum Kunden passen.

Das klingt nach viel Recherchearbeit. Muss der Kunde etwas dafür bezahlen?

Nein, wir bekommen eine Courtage von den Versicherungsunternehmen, bei denen der Kunde versichert ist.



Gut. Bildung und Beratung haben wir. Was meinst Du mit bewahren?

Ich sehe unsere Dienstleistung wie ein Family Office. Das sind in der Regel Organisationen ähnlich einer Privatbank, die sich um die Vermögensstruktur von wohlhabenden Familien kümmert. Hier gibt es normalerweise Mindesteinlagesummen, ab denen diese Family Offices anfangen zu arbeiten. Ich sehe meine Dienstleistung als Family Office für jedermann. Wir kümmern uns um den Versicherungsvertragspapierkram, um die Investmentstruktur, um das Dokumentieren von Schäden und Veränderungsprozessen, vom optimalen Schutz der erlangten Werte und dem Erhalt der Arbeitskraft. Mit einer Partnerfirma, die

sich um Immobilienverwaltung und Management kümmert, runden wir unser Angebot ab.

Und zu guter letzt....

Die Begleitung. Man ist von uns gewohnt, dass wir für unsere Kunden erreichbar sind. Das wir zur Stelle sind, wenn es brennt. Das wir für unsere Kunden auch mal weit fahren, sie unsere Netzwerke nutzen lassen und auch mal ein Auto ausleihen, sollte es nötig sein.

Das werden wir selbstverständlich beibehalten. Wir erweitern das ganz aber noch wesentlich. Mit unserer Notfallmappe, die jeder unserer Kunden bekommt und dem Ablageservice und unseren Servicegesprächen kommen wir regelmäßig in den persönlichen Kontakt. Unsere eigenen Veranstaltungen und Veröffentlichungen bieten Möglichkeiten, sich auszutauschen und neue Ideen kennenzulernen. Und, alle unsere Kunden können die Wertebotschafter Akademie kostenfrei nutzen.

Ja, die Wertebotschafter Akademie. Was hat es damit auf sich?

Ich wollte meinen Kunden immer einen Mehrwert bieten und bin ständig auf der Suche nach neuen Ideen, um diesen Mehrwert zu steigern. Ich interessiere mich unheimlich für Investmentideen, unterhalte mich gerne mit Menschen, die etwas besonderes können oder in finanziellen Dingen erfolgreich sind. Ich lese gerne entsprechende Bücher und versuche dieses Wissen für mich privat umzusetzen. Warum soll ich dieses ganze Know How aber für mich behalten?

Daher habe ich die Akademie gegründet, wo man eben dieses Wissen abrufen kann. Es bietet denjenigen, die angestellt sind, eine Chance zu schauen, wie es auf der Seite der Unternehmer und Investoren aussieht. Was kann man noch tun, ohne seinen Bereich zu verlassen?



Bereich?

Ach so, sorry. Robert T. Kyiosaki hat mal vom Cashflow Quadranten gesprochen. Er teilt jeden Menschen in einen dieser Quadranten ein : Im Angestellten oder Beamten Quadranten, im Selbstständigen Quadranten, im Unternehmer- und im Investoren Quadranten. Jeder dieser vier Quadranten beinhaltet eigene Denkmuster, Verhaltensweisen usw.

Er sagt, um wirklich erfolgreich zu werden, muss man den Angestellten- oder Selbstständigenquadranten verlassen, um über den Unternehmerquadranten in den Investorenquadranten zu gelangen.

Ich behaupte, man kann in dem Quadranten bleiben, in dem man ist und sich wohl fühlt, aber dennoch von den anderen Quadranten profitieren. Und wie das geht, zeige ich mit den Themen der Wertebotschafter Akademie.

Das klingt spannend. Was kann man dort machen?

Die Akademie besteht aus einer Onlineplattform mit Videointerviews und -kursen sowie Arbeitsmaterial, um sich weiter mit finanziellen Themen regelmäßig befassen zu können. Darüber hinaus bieten wir ein

**DailyVahldieck
ab 01.01.2020
auf YouTube
& Facebook**

monatliches Treffen an, um sich auszutauschen, Gleichgesinnte zu treffen, Cashflow zu spielen und um eine gute, sinnvolle Zeit zu haben.

Cashflow spielen?

Eine Art Monopoly, auch von Kiyosaki entwickelt. Ein Brettspiel bei dem man lernt, clevere, finanzintelligente Entscheidungen zu treffen.

Wow, klasse. Vielen Dank für diese Ausführungen. Magst du uns noch zum Schluss etwas über Dein neues Buch erzählen?

Na klar. Ich habe es in erster Linie geschrieben, um darzulegen, warum wir den Schritt von der Ausschließlichkeitsorganisation zum Makler gegangen sind. In dem Buch schaue ich auf 51 erfolgreiche Jahre zurück, welchen Nutzen unsere Kunden von unseren Serviceleistungen haben, erläutere meine Beratungsphilosophie und unsere Werte. Ich bin Freund davon, das, was man sagt, aufzuschreiben und zu veröffentlichen, dann ist es wie in Stein gemeißelt.

Ich bin sehr gespannt auf das Buch. Dann hast Du aber auch noch eine Art Videotagebuch geplant, richtig?

Genau, wir sind am 01. Januar 2020 damit gestartet, dass wir Montags bis Freitags eine kurze Sequenz aus unserem Alltag zeigen. Nicht lang, vielleicht 2-3 Minuten. Was haben wir heute gemacht, was liegt spannendes an? Wir geben Tipps für den Finanzalltag und berichten über kuriose und große Schadenfälle. Wir stellen unsere Partner vor und berichten von unseren Aktivitäten rund um den Wertebotschafter, die Veranstaltungen und die Konzeption neuer Ideen. Wir zeigen Orte an denen wir unterwegs sind und erzählen, was sich hinter den Orten für eine Geschichte versteckt.

Auch das kling spannend. Wo kann man das sehen?

Auf YouTube und auf Facebook

Du hast anfangs von den Finanzseminaren gesprochen. Bietest Du diese auch wieder an?

Ja, wir haben in 2020 zwei offene Seminare geplant, wo jedermann hinzukommen kann. Zuerst lernen wir intensiv, was es mit Finanzieller Bildung auf sich hat und dann spielen wir auch hier eine Runde Cashflow.

Für Firmen bieten wir diese Seminare als Inhouseseminare an und halten bei Veranstaltungen Vorträge zu den Themen Finanzbildung und den alten Denkmustern, um diese im Gespräch zu halten, den sonst scheint das niemanden mehr zu interessieren.

Wie bitte?

Schau, im Jahr 2015 twitterte Naina, dass sie keine Ahnung hat von Versicherungen, Miete und Steuern hat, aber eine Gedichtsanalyse in 4 Sprachen erstellen kann. Kurz darauf ging ein Ruck durch Deutschland, dass die Finanzbildung ins Schulsystem und zur Grundausbildung junger Menschen gehören soll.

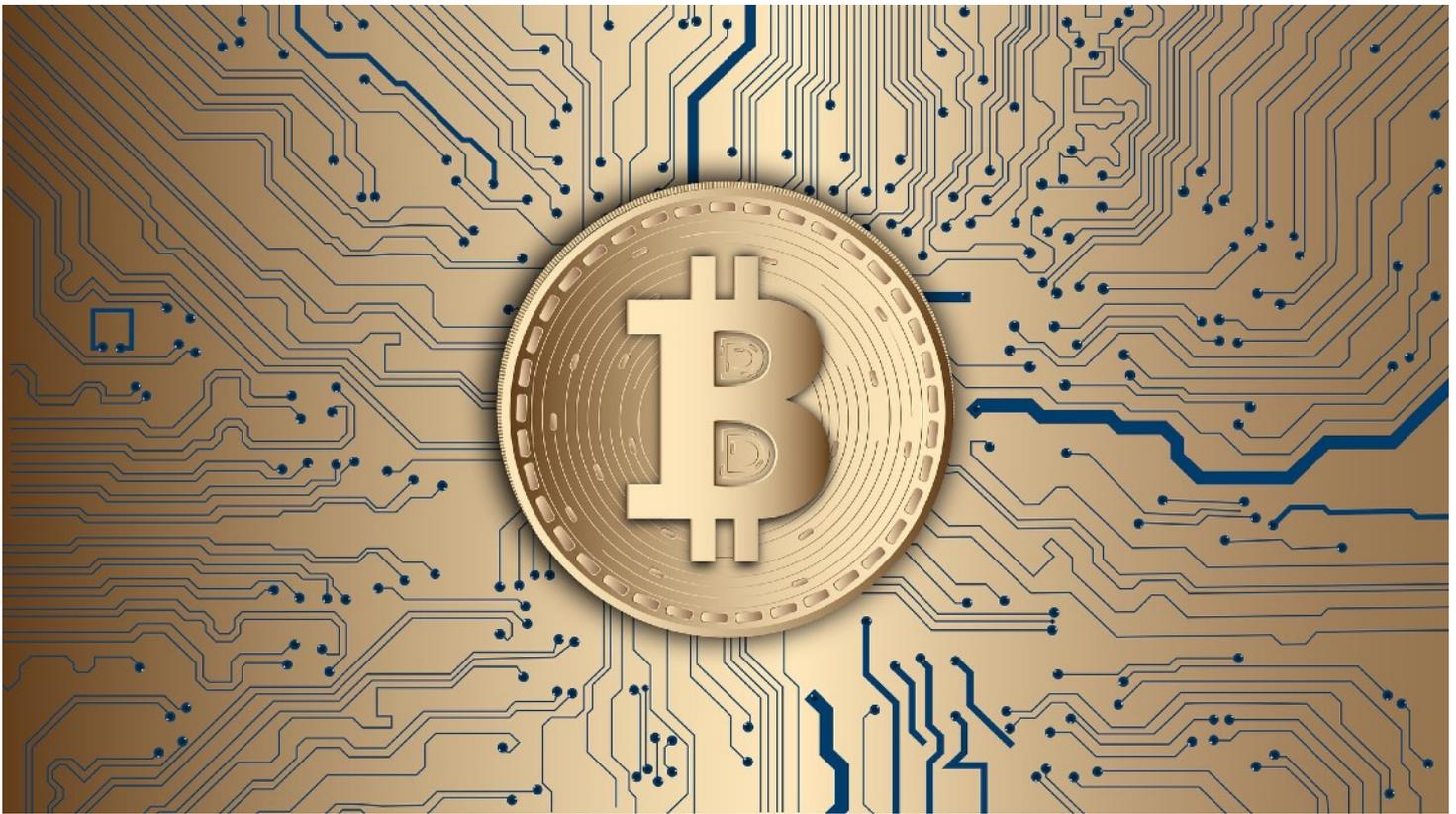
Heute spricht da niemand mehr drüber...

Du hast aber auch neue Seminarangebote kreiert?

Stimmt. Wir bieten dieses Jahr ganz offiziell ein 1:1 Mentorin Programm an. Hierbei werden die Teilnehmer einzeln ein Jahr lang begleitet um die Finanzen in den Griff zu kriegen und das finanzielle <know How auf das nächste Level zu heben.

Für die Teilnehmer dieses Mentorings und allen Interessierten bieten wir einmal im Jahr ein Mastermind-Seminar, eine offene Seminarrunde, über zwei Tagen, bei denen die einzelnen „Engpässe“, also die Schwierigkeiten im Umgang mit Geld in der Gruppe gemeinsam erarbeitet und gelöst werden können.

Stefan, ich danke dir für dieses kurze Gespräch und den kleinen Einblick in Dein Wirken!



BLOCKCHAIN & CO

Kryptowährungen, Blockchain & Co – was hat es eigentlich damit auf sich?

Ein jeder kennt mittlerweile die weltbekannte Internetwährung, den Bitcoin. Doch was ist der Bitcoin eigentlich und welche Kryptowährungen gibt es noch?

Um sich mit diesem doch schwer zu greifenden Thema auseinanderzusetzen, hat sich Stefan Vahldieck mit dem Experten Oliver Monhof zum Interview getroffen.

Hierbei gibt Oliver Monhof Einblicke in die Welt der Kryptowährungen und erklärt was es mit einem Blockchain auf sich hat.

Dass eine Pizza mal 10.000 Bitcoins gekostet hat und damit wohl die teuerste Pizza der Welt darstellt, ist nur eine von vielen interessanten Fakten, die uns der Experte liefert.

Mittlerweile gibt es über 20.000 Kryptowährungen. Allerdings werden davon nur rund zwanzig Prozent tatsächlich tagtäglich benutzt, da den restlichen Währungen das Netzwerk fehlt.

Für den Experten ist die digitale Währung die Währung der Zukunft, da sich bereits heutzutage die Staaten und Banken mit dem Thema auseinandersetzen.

Denn auch der Blockchain, indem alle verschiedensten Informationen gespeichert werden können, wird laut Oliver Monhof unter anderem den Job des Notars ablösen. Dies lässt darauf schließen welchen Einfluss Bitcoin & Co. auf die Zukunft haben werden.

Dass dies alles auch große Möglichkeiten für Investments bietet macht das Thema nochmal spannender und interessanter. Dies zeigt Oliver Monhof am Beispiel eines Norwegers der nun dank des Bitcoins zum Multimillionär avanciert ist.



DER FÖRDERMITTEL PAPST

Fördermittel – wann und wie erhalte ich Zuschüsse?

Im Wasserschloss Wittingen empfängt Stefan Vahldieck den Fördermittel-Experten Kai Schimmelfelder zum Interview. Der „Fördermittelpapst“ betreibt seit über 23 Jahren seine eigene Firma im Bereich der Fördermittelberatung.

Der Experte zeigt die Unterschiede zwischen den rückzahlbaren Fördermitteln und den nicht rückzahlbaren Fördermitteln auf.

Hierbei geht er vor allem auf die große Anzahl an Zuschüssen in der europäischen Union ein. Wie viel ein einziger Unternehmer



in Deutschland pro Jahr durch nicht rückzahlbare Zuschüsse erhalten könnte, zeigt wie sehr das Thema unterschätzt wird.

Im Interview mit Stefan Vahldieck lässt Kai Schimmelfelder erkennen welche große Vielfalt an Fördermitteln es in Deutschland gibt und in wie weit diese sich in den verschiedenen Bundesländern unterscheiden. Dies hinterlegt er an den Beispielen Hamburg und Berlin, in denen es bereits vor Gründung eines Startups, Zuschüsse im fünfstelligen Bereich gibt, um den Onboarding Prozess und die Gründung zu vereinfachen.

In wie fern eine Fördermittelberatung auf dem Weg in die Selbständigkeit hilft und die Last der Bürokratie bei der Unternehmensgründung beseitigt, belegt der Experte an vielen interessanten Beispielen.

Zudem spricht Kai Schimmelfelder über die Mythen im Bereich der Fördermittel, da es heutzutage oft heißt, dass man selbst keinen Zugang zu Fördermitteln erhält. Jedoch gibt es laut dem Experten für jeden Bereich und fast jeden Menschen, Möglichkeiten für den Erhalt von Fördermitteln.

Der Gesprächspartner von Stefan Vahldieck lässt erahnen, wieso es teilweise ratsamer wäre sich an eine Fördermittelagentur zu wenden, als den üblichen Gang zur Bank zu tätigen. Denn für die Bank als Unternehmen ist es schwer eine Idee eines Unternehmers zu fördern ohne eine Sicherheit zu erhalten. Fördermittelagenturen haben hierbei oft das Knowhow, die passenden Fördermittel zur Verwirklichung der eigenen Idee, zu ermitteln.

Veränderungen



Für den nächsten Interviewpartner ist Stefan Vahldieck nach Bielefeld gereist, um mit dem Psychologie-Dozenten der Universität Bielefeld Marc Lucas Weber über das Thema Geld & Veränderungen zu sprechen.

Auf das Thema angesprochen, dass die Menschen mehr ausgeben als sie einnehmen, spricht Marc Lucas Weber von einem Konflikt zwischen den langfristigen Zielen und dem kurzfristigen Verlangen. Dieser Konflikt muss dem Menschen bewusst werden, um diesen Konflikt auszubalancieren.

Um gegen das kurzfristige Verlangen angehen zu können, gibt uns der Experte Strategien mit an die Hand, wie z.B. die 10-Minuten Strategie, welche das Überdenken der Kaufentscheidung fördert.

„Wir brauchen im Monat so viel Geld wie wir verdienen“ – daher rät der Psychologie-Dozent das, was auch Stefan Vahldieck immer rät: Bereits am Anfang des Monats das Geld zurücklegen und nicht bis zum Ende des Monats warten.

Um den Prozess des Sparens oder Investierens erfolgreich zu gestalten, gibt der Experte wertvolle Tipps, wie die Ziele gesteckt sein sollten, mit welchen Fragen wir uns beschäftigen sollten und warum wir uns für einen erfolgreichen Prozess belohnen sollten.



Verkaufen - die Haptik als Verkaufshilfe

Verkaufen ist eine Gabe die jeder Mensch besitzt, jedoch weist der eine mehr und der andere weniger Talent auf. Dies sagt der Interviewpartner von Stefan Vahldieck, welcher zum Thema „Verkaufen“ eingeladen worden ist - Karl-Werner Schmitz.

Karl-Werner Schmitz gilt als Experte rund um das Thema Verkaufen, denn der Haptiker ist ein gefragter Verkaufstrainer, der die Besonderheiten und Vorteile der Haptik im Verkauf genauestens kennt.

Dadurch, dass die Kanäle des Sehens und Hören nach Meinung des Experten

Verkauf

überladen sind, weist er auf die Wichtigkeit der Haptik hin.

„Das Unsichtbare greifbar machen“ – Ein Satz mit dem Karl-Werner Schmitz die Verkaufshilfen der Haptik beschreibt. Dazu erzählt er von einem seiner Kunden, den er zum Thema haptische Verkaufshilfe beraten hat. Dieser schuf für sich eine haptische Verkaufshilfe, die es ihm erleichterte, seine Message dem Kunden näherzubringen.

Karl Werner Schmitz vertritt die Meinung, dass es auch bei immateriellen Gütern wie z.B. Dienstleistungen, sehr hilfreich ist, die Haptik als Verkaufshilfe zu nutzen und den Kunden somit von seinem Produkt zu überzeugen. Erfahrungsgemäß kann die Haptik das Verkaufserlebnis für den Kunden wesentlich angenehmer gestalten.

Steuern



Unternehmensgründungen

Für das nächste Interview ist Stefan Vahldieck in die BayArena nach Leverkusen gereist. Hier geht es heute aber nicht um den Fußball, sondern um das Thema Steuern & Unternehmensgründung. Um über diese Themen zu sprechen, hat sich Stefan Vahldieck den Steuerberater Stephan Weigelt eingeladen.

Im Interview spricht der Experte darüber wie wichtig es ist, sich stetig weiterzubilden, um zu einem guten Unternehmer zu werden. Sowie über die Wichtigkeit der Unterstützung bzw. dem Verständnis aus dem privaten Umfeld.

Beim Thema „Unternehmer“ erwähnt Stephan Weigelt das Störtebeker-Prinzip, das darauf abzielt, dass das Unternehmen abgekoppelt vom Unternehmer funktionieren muss, um so einen Unternehmenswert zu schaffen. Das dieses Prinzip allerdings nicht direkt zum Beginn

einer Unternehmensgründung funktioniert, sondern als Fernziel zu verstehen ist, erläutert der Experte im Interview genauer.

Der Einstieg in die Selbständigkeit kann unterschiedlich verlaufen, denn wenn man nur ein paar Hundert Euro im Jahr generiert, muss man noch kein Unternehmen anmelden. Wenn der Umsatz sich erhöht, aber dennoch die Grenze von 17500 Euro nicht übersteigt, bewegt man sich im Bereich des Kleinunternehmers und ist somit von der Umsatzsteuer befreit. Bei Umsätzen, die über die 17.500 Euro hinausgehen, gilt die Kleinunternehmerregelung allerdings nicht mehr.

Weswegen ein Unternehmer aus eigenem Interesse einen Businessplan erstellen sollte und nicht nur weil es die Bank verlangt, begründet Stephan Weigelt darin, dass dem Unternehmer bei der Erstellung des Businessplans bewusst wird, wie das Unternehmen funktioniert. Zudem fungiert der Businessplan auch als Fahrplan für das geplante Unternehmen. Der Experte verweist dabei noch auf die Wichtigkeit den Businessplan selbst anzufertigen.

Inwiefern ein Steuerberater als Begleiter eines Unternehmers fungiert und warum es wichtig ist den passenden Steuerberater für sein Unternehmen zu finden und zwar am besten von der ersten Minute an, verdeutlicht der Steuerberater während des Interviews.



Die Pflegeimmobilie; Solide Kapitalanlage oder eher etwas für Spekulanten?

Hier hat sich Stefan Vahldieck einen besonderen Gast in die Wertebotschafter Akademie geholt, Jürgen Gross. Herr Gross ist Spezialmakler aus Ulm und Hamburg. Seine Kernkompetenz liegt

Da dies eine Betreiberimmobilie ist, sichert der Betreiber dem Käufer Mieteinnahmen für 20-25 Jahre zu.

Die Pflegeimmobilie eignet sich für all diejenigen, die eine Immobilie nicht selbst nutzen und ihr Geld für einen attraktiven

Zukunftsmarkt: Pflegeimmobilien

seit vielen Jahren im Bereich der Pflegeimmobilien. *Der Bedarf an Pflegeplätzen wird in Deutschland bedingt durch den demographischen Wandel in den nächsten Jahren immer weiter steigen.* Warum sich Herr Gross gerade auf diesen Bereich spezialisiert hat und wieso diese Art der Immobilie sich noch auf Jahre in einem Wachstumsmarkt befinden wird, erfährt man im Interview.

Herr Gross zeigt leicht verständlich die Unterschiede zum Erwerb und Erhalt einer Eigentumswohnung auf und nennt Gründe warum die Pflegeimmobilie eine sinnvolle Alternative und solide Kapitalanlage sein kann.

Zinssatz anlegen wollen. *Der Zinssatz liegt aktuell zwischen 4 und 4,5%.* Die Art der Finanzierung kann hierbei flexibel gestaltet werden und richtet sich nach den Möglichkeiten des Investors. Wie bei jeder größeren Finanzierung bleibt ein immer ein gewisses Restrisiko. Stefan Vahldieck stellt in dem Video die entscheidenden Fragen zu dem Thema.

Jürgen Gross steht von der Idee, über die Auswahl des richtigen Objekts, die Kaufabwicklung, die Finanzierung hin bis zur Betreuung auch nach dem Kaufabschluss als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung.



Interviews in voller Länge?

Werden Sie Mitglied in der
Wertebotschafter Akademie:

www.der-wertebotschafter.de/akademie

Einmalige Mitgliedsgebühr: nur 119,00 €



28. Februar

19. Juni

8 Redner - 8 Themen

1 Abend über den Dächern Bochums

FOOD - DRINKS - SPEECHES

www.ruhrredner.de

25. September



Termine +++ Termine +++ Termine

07. Feb, 2020	Buchveröffentlichung und Wertebotschafter Akademie Kickoff
12. Feb 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
26. Feb. 2020	WBA Empfehlungsworkshop
28. Feb. 2020	7. Ruhr Redner Nacht im Exzenterhaus Businessclub
04. Mrz 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
18. Mrz. 2020	WBA Empfehlungsworkshop
01. Apr 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
29. Apr. 2020	WBA Empfehlungsworkshop
06. Mai 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
27. Mai 2020	WBA Empfehlungsworkshop
03. Jun 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
19. Jun 2020	8. Ruhr Redner Nacht im Exzenterhaus Businessclub
20. Jun 2020	offenes Seminar „Gute Noten - vom Leben keine Ahnung“
24. Jun 2020	WBA Empfehlungsworkshop
08. Jul 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
26. Aug 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
09. Sep 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
23. Sep 2020	WBA Empfehlungsworkshop
25. Sep 2020	9. Ruhr Redner Nacht im Exzenterhaus Businessclub
07. Okt 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
21.-22. Okt	Wertebotschafter Mastermind Seminar
28. Okt 2020	WBA Empfehlungsworkshop
04. Nov 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
14. Nov 2020	offenes Seminar „Gute Noten - vom Leben keine Ahnung“
09. Dez 2020	WBA Investmentclub & Cashflow
04. Feb 2021	Empfehlungspartnertag
05. Feb 2021	Wertebotschafter Finanzkongress

Empfehlungen

Bücher & Co.

Der Cashflow Quadrant

Robert T. Kiyosaki

Um genau zu verstehen warum die Wertebotschafter Akademie gegründet wurde, empfiehlt sich dieses Buch. Pflichtprogramm für alle Mentees von Stefan Vahldieck.

Kiyosaki ist der Ansicht, dass jeder Mensch einen der 4 Cashflowquadranten hineinpasst. Angestellte, Selbstständige, Unternehmer und Investoren. Jedes Quadrant hat seine eigenen Gesetze und Ausbildungen. Wer sie beherrscht und wer es schafft, aus den Hamsterrad-Quadranten auszubrechen, hat die Chance auf finanzielle Freiheit.

Aktien

Walt Disney

Kaum ein Medienunternehmen in der Welt ist so rasant gewachsen und wertstabil wie Walt Disney. Derzeit recht teurer Einstieg, dennoch unseres Erachtens nach eine lohnenswerte, langfristige Investition.

Mikro-Investments

Lego Creator Sets

Der Spielwarenhersteller Lego legt jedes Jahr ein neues „Creator“ Modell auf und belässt dieses 2-3 Jahre im Programm. Diese Set genießen bei

Versicherungen

Dread Disease

Risikolebensversicherungen kennt jeder - diese kommen zur Auszahlung, wenn die versicherte Person am Ableben teilnimmt.

Dread Disease Versicherungen zahlen die vereinbarte Versicherungssumme, sobald eine schlimme Diagnose wie Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall festgestellt wird. Es gibt auch Risikolebensversicherungen. z.B. bei der Hannoverschen Leben, die die Versicherungssumme bereits vor dem Tod bezahlen, sollte eine lebenszeitverkürzende Krankheit auftreten, um so finanzielle Engpässe zu vermeiden.

Sparpläne + Payback

Regelmäßig sparen und vom Alltagskonsum dennoch profitieren - dass können Fondssparpläne, die mit einer Kreditkarte gekoppelt sind. Immer wenn diese Kreditkarte oder in bestimmten Onlineshops eingekauft wird, geht ein kleiner Prozentteil des Kaufpreises als Zusatzspareinlage in den Fondssparplan. Geld ausgeben und gleichzeitig die hohe Kante auffüllen - wir finden es genial!

Sammlern hohen Wert und 5-7 Jahre später werden die Sets für das drei- bis vierfache gehandelt. Wichtig: Lagerung im Originalkarton und in rauchfreier und trockener Umgebung. Einsatz: 150-300 € pro Set, Rendite: 200-300+% nach ca. 7 Jahren.



Stefan Vahldieck
Finanzberatung

Ihr unabhängiger
Versicherungs- und Finanzmakler

Annastraße 23
44793 Bochum

T: 0234 - 588 36 000
F: 0234 - 588 36 006
M: 0172 - 2371986

www.stefanvahldieck.de
office@stefanvahldieck.de



 **SCHMOLKE
SCHULTE**
Finanz- und Versicherungsmakler

Ernst-Gremmler-Str. 18
58239 Schwerte

02304-96637-0
info@schmolke-schulte.com
www.schmolke-schulte.de