

# «Als Hauseigentümer sind Sie Kleinstunternehmer»

**Viele träumen den Traum vom eigenen Haus – aber so mancher erwacht unsanft im Dschungel des intransparenten Hypothekarmarktes. Hier setzt Andreas Thiemann den Hebel an: Seine Firma offeriert eine ganzheitliche Beratung rund um den Kauf, die Finanzierung und die Vererbung von Immobilien.**

TEXT UND BILD CHRISTOPH PETERMANN

«In den 80er-Jahren bestand ein Hypothekervertrag aus einer A4-Seite. Heute ist das ein hochkomplexes Vertragswerk.» Ruhig, sachlich und überlegt, aber mit einer grossen Informationslust berichtet Andreas Thiemann von seiner «Mission»: einer kompetenten und tatsächlich individuellen Beratung im Bereich des Immobilienrechtes und der Grundstücksfinanzierung. Schnell wird klar, dass der Gründer und Geschäftsführer der Thiemann HypoServices AG mit Herzblut bei der Sache ist. Seine Sache, das ist die Hypothekar- und Finanzierungsberatung.

Die Thiemann HypoServices AG preist sich auf ihrer Homepage als «Kompetenzzentrum rund um Fragen des Kaufs, der Finanzierung und die Vererbung von Immobilien» an. Was wie ein obligater Werbeslogan klingt, entpuppt sich während des Gesprächs schlicht als Fakt. Denn tatsächlich erstaunt die Angebots-Bandbreite der 2001 gegründeten Firma. Von der Hypothekar- und Finanzierungsberatung beim Erwerb/Besitz von Grundeigentum über Erbschaftsberatung bis hin zur Vermittlung und dem Verkauf von Immobilien deckt Andreas Thiemann die Bedürfnisse seiner Kunden ab.

## Der Netzwerker

Es liegt auf der Hand, dass er bei spezifischen Fachfragen eng mit Spezialisten zusammenarbeite, so Thiemann. Ohne intaktes Netzwerk gehe in dieser hochkomplexen Materie nichts. «Als zukünftiger Hauseigentümer werden Sie heute automatisch zum Kleinstunternehmer», stellt Thiemann fest. Und hier bedürfe es einer tatsächlich individuellen Beratung. Kein Fall sei wie der andere, er verstehe sich als

eigentlicher «Coach» seiner Kunden – und versuche zum Beispiel bereits in der Vorabklärung, das Bewusstsein um die Vielschichtigkeit eines seriösen Finanzierungskonzeptes zu schärfen. Er müsse oft bei manchem Bauenthusiasten den Realitätsbezug herstellen. So bewertet Thiemann zum Beispiel auch Bankofferten und hat hier Handlungsbedarf erkannt. Gerade im Bereich der Altersvorsorge oder der finanziellen Absicherung des Partners würde bei Banken vielleicht zum Teil die nötige Sensibilität fehlen. Er erklärt das in seiner ruhigen und beinahe bescheidenen Art. Aber genau hier einzuhalten, sei seinem Verständnis nach unabdingbar für eine umfassende Beratung, meint er bestimmt.

Ohne grossartige Werbestrategien, hauptsächlich über Empfehlungen ehemaliger Klienten, hat sich die junge Firma im hart umkämpften Markt etabliert und verfügt heute über einen sicheren Mandats-Stamm. Die Geschäftsphilosophie scheint tatsächlich zu funktionieren. Des Weiteren verfasst Thiemann regelmässig Artikel für die «Schweizerische Hauseigentümer-Zeitung» – ein weiteres Mosaiksteinchen zur Erweiterung des so wichtigen Beziehungsgeflechts, so Thiemann.

## Ab nach Dakar

Was sind die Zielsetzungen der jungen Firma? Expansionsgelüste hege er keine, aber er überlege sich, mittelfristig einen Geschäftspartner zu engagieren, um seine Fähigkeiten optimal bündeln zu können. Als ehemaliger Leiter der Hypothekar- und Darlehensabteilung der «SwissLife» kennt er die Vor- und Nachteile grosser Abteilungen und schätzt sein kleines Team: Die Firma beschäftigt mittlerweile drei Mitarbeiterinnen.

«Finanzierungskonzepte», «Tragbarkeitsberechnungen», «Bilanzanalysen» – wie und wo schöpft Thiemann Kraft, wo findet er seinen Ausgleich? Nun, er sei begeisterter Amateurfunker, so Thiemann. Doch das bedingt ja analog zur Berufstätigkeit wieder logisches Denken und Genauigkeit, oder etwa nicht? «Nicht unbedingt», meint Thiemann schmunzelnd. Dem sei nicht so. Der so beherrscht wirkende Thiemann gerät ins Schwärmen. Das Ganze sei eine extrem vielfältige Angelegenheit, bei dem kommunikative Fähigkeiten beinahe wichtiger seien als das blosse



**THIEMANN** HYPO**SERVICES** AG

Hertistrasse 24  
CH-8304 Wallisellen ZH  
Telefon 044 822 90 88  
E-Mail: [thiemann.hyposervices@bluewin.ch](mailto:thiemann.hyposervices@bluewin.ch)

technische Verständnis. So pflege er Kontakte mit Menschen aus den verschiedensten Kulturkreisen. Oftmals entstünden daraus sogar Freundschaften. Letztes Jahr zum Beispiel verbrachte er zwei Wochen in Dakar, Hauptstadt des Senegals, um seine dortigen Funkpartner persönlich kennen zu lernen und Erfahrungen auszutauschen. Unter diesem Gesichtspunkt

plane er mittlerweile die meisten seiner Ferien. Und last but not least: Über dieses Netzwerk der etwas anderen Art hätte er in der Schweiz schon mehrere Klienten gewonnen.

Schon wieder «Netzwerk» – wenn es in dieser Art der Kommunikationspflege eine WM gäbe, der Mann wäre ganz vorne dabei.