



Hans Peter Mächler

geb. 2.11.1963

verheiratet

3 erwachsene Kinder

Wohnhaft in Aadorf TG

### **Ausbildung**

3-jährige Banklehre

Dipl. Unternehmungs- und Führungsfachmann

Swiss Finance Institute; Advance Executive Program

### **Praktische Erfahrungen**

1984 – 1989 Kreditsachbearbeiter Regionalbank

1989 – 1993 Leiter Baukredite und Hypotheken Regionalbank

1993 – 1999 stv. Leiter Geschäftskunden Regionalbank

1999 – 2003 Teamleiter Immobilienfinanzierungen Privatkunden Grossbank

2003 – 2018 Head Mortgage Center Private Classic Zürich/Ostschweiz Grossbank

2018 – 2021 Head Underwriting Mortgage Classic Zürich/Ostschweiz Grossbank

2021            Geschäftsführer und Inhaber von HYPO-CENTER AG, Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf

### **Seit wann beschäftigen Sie sich mit dem Thema?**

Ich habe dieses Jahr eine Hypothekenberatungsfirma HYPO-CENTER AG aufgebaut. Das Thema Immobilienfinanzierungen beschäftigt mich schon seit meinem Einstieg ins Berufsleben. Ich habe schon einige Stationen hinter mir und kann aus Erfahrung weitergeben, dass die Finanzierungsseite bei allen Instituten sehr ähnlich funktioniert. Und doch gibt es einige Unterschiede, welche für die Kunden manche Vorteile bringen. Das möchte ich gerne als unabhängiger, neutraler Berater den Kunden weitergeben. Das inspiriert mich.

### **Der Aufbau einer eigenen Firma ist eine große Herausforderung, vor allem zu Beginn. Haben Sie damals von Ihrem privaten Umfeld Unterstützung oder Zuspruch erhalten, oder haben Sie sozusagen „gegen Windmühlen“ oder gegen Zweifler angehen müssen?**

Das ist unterschiedlich. Ich habe von Anfang an klar gestellt, dass die Vorbereitung sehr viel Zeit in Anspruch nehmen wird und mit sehr viel Absenz verbunden sein wird. Meine Familie unterstützt mich aber sehr und zeigt auch grosses Verständnis für meine langen Arbeitstage. Meine Frau und meine Töchter helfen mir, wenn es darum geht, eine Auswahl zu treffen. Bilder und Texte in der Website auszuwählen, Büromöbel, Marketingartikel usw.

In meinem Freundeskreis hat es sehr viele, die mir Mut gemacht und mich motiviert haben.

Natürlich gibt es auch Zweifler und Skeptiker. Das sind dann doch eher die problemorientierten Zeitgenossen.

Die meisten ermutigen mich und erst kürzlich hat ein guter Freund von mir gesagt: «Mit so einem Feuer in Dir, das muss gut kommen.»

### **Wie sind Sie persönlich mit Tiefschlägen oder Durststrecken umgegangen, die unweigerlich irgendwann im Arbeitsleben oder beim Aufbau einer Firma entstehen?**

Im Verlaufe meiner beruflichen Laufbahn musste ich natürlich auch Tiefschläge hinnehmen. Ich habe aber die Erfahrung gemacht, dass nicht jeder Tiefschlag auf lange Frist negativ sein muss. Man muss manchmal einen Schritt zurück machen, um zwei Schritte vorwärts zu kommen. Das ist mir auch passiert. Ich erinnere mich noch, als mein Chef kündigte und ich mich um dessen Job beworben habe. Ein anderer Kandidat wurde bevorzugt, welcher gewusst hat, dass ich mich auch um diesen Job beworben habe.

Trotz meiner Enttäuschung, Verbitterung und dem schlechten Gefühl habe ich mich zusammengenommen und dem neuen Chef gratuliert und meine volle Unterstützung zugesagt.

Das hatte eine sehr positive Wirkung auf die Zusammenarbeit und meinen weiteren beruflichen Weg.

Also immer fair bleiben. Schliesslich kann der Bevorzugte nichts dafür, dass so entschieden wurde.

### **Erfolg ist in unserer Gesellschaft ein sehr weiter Begriff, der oft mit „Finanziellem Wohlstand“ assoziiert wird. Was verstehen Sie persönlich unter „Erfolg“?**

Working hard for something we don't care is called stress.

Working hard for something we love is called passion. (Simon Sinek)

Ich denke, wenn man nach etwas wirklich gerne macht und auch weiss, warum man es macht, dann kommt der Erfolg von alleine.

Erfolg ist für mich, positives Feedback zu bekommen und oft gelobt zu werden. Wir loben einander viel zu wenig für die vielen guten Dinge die wir machen.

Als ich mal in einem Halbjahresgespräch einem Chef gesagt habe, dass wir zu wenig gelobt werden für die gute Arbeit die wir machen, hat er nur gemeint: Wenn ich nichts sage, ist das Lob genug. Wenn etwas nicht gut ist, dann komme ich dann schon!»

Lob ist für jeden Menschen wichtig. Jeder Mensch braucht Lob.

Der monetäre Erfolg stellt sich ein, wenn man passioniert einem Job nachgeht.

Ich betreute während meiner Zeit auf einer Grossbank die Personalhypotheken mit meiner Abteilung. Es ist öfters vorgekommen, dass Mitarbeiter sehr frustriert zu mir gekommen sind. Sie haben die Löhne anderer Mitarbeiter mit ihrem Gehalt verglichen und festgestellt, dass teilweise jüngere Angestellte einiges mehr verdienen als sie. Sie sind aber nie gekommen, wenn andere Mitarbeiter weniger verdienten als sie.

Ich habe dann immer gesagt, Du findest immer Einen der mehr verdient als Du.

Komm zu mir, wenn Du meinst, du bekommst zu wenig Geld, für das was Du machst, nicht weil Andere mehr verdienen. Das ist kein Kriterium für mich.

### **Welche Menschen benötigen Ihre Arbeit bzw. Ihr Angebot am meisten (Zielgruppe)?**

Ich biete mit der HYPO-CENTER AG Hypothekenberatungen für Privatkunden und Firmenkunden.

Privatkunden kaufen in der Regel ein, höchstens zwei Mal im Leben eine Liegenschaft und kennen sich darum bei der Finanzierung nicht aus. Ich zeige gerne den ganzen Prozess auf und weise vor allem auf mögliche Stolpersteine hin. Es gibt so viele Fachbegriffe in diesem Thema und man kann wirklich auch Geld verlieren, wenn man nicht vorsichtig ist. Meistens unterschätzt man auch die Kosten die auf einem zukommen.

Ein Beispiel

Stellen Sie sich vor, sie bauen mit einem Generalunternehmer. Der Generalunternehmer verlangt für den Bau Tranchenzahlungen von Ihnen. Diese werden in der Regel nach Baufortschritt bezahlt. Also wenn es heisst, CHF 250'000 nach Abschluss der Betondecke UG. Hier muss man grosses Vertrauen in den Generalunternehmer haben. Wenn dieser nämlich während der Bauphase Konkurs geht, dann gehen alle Anzahlungen in die Konkursmasse. Also den Werkvertrag mit dem Generalunternehmer muss man gut durchlesen vor allem auch den Zahlungsplan.

Und da kommt natürlich die Erfahrung auf diesem Gebiet zum Tragen.

Bei den Firmenkunden kommt natürlich unsere Erfahrung ebenfalls zum Zug. Wir wissen, welche Treiber im Jahresabschluss das Risiko und damit die Konditionen bestimmen. Wir übernehmen die Verhandlungen und Besprechungen mit den Finanzinstituten. Wir strukturieren ganze

Immobilienportefeuilles und überwachen die Fälligkeiten. Wir optimieren die Kapitalrendite und bieten massgeschneiderte Finanzierungsösungen.

**Welchen Mehrwert und welchen Sinn hat das, was Sie beruflich gerade machen, für andere Menschen?**

Das wird auf unserer Homepage genau beschrieben. Wir vermitteln den Kunden das Gefühl von Sicherheit in der Finanzierung und

- Sparpotenzial

Das Sparpotenzial ist enorm. Pro Jahr sind mehrere Tausend Franken Einsparungen möglich. Ein Vergleich und Abschluss über HYPO-CENTER AG lohnt sich für Sie.

- Zeitgewinn

Keine Termine und zeitaufwändiges Vergleichen von Hypothekarofferten. Wir übernehmen für Sie sämtliche Anfragen, Besprechungen und Verhandlungen.

- Kostenfrei

Ein Hypothekenvergleich von HYPO-CENTER AG ist kostenlos und unverbindlich.

- Erfahrung

Unsere grosse Erfahrung im Hypothekarmarkt und -bereich, unser Know How in der Bewilligungspraxis gepaart mit grosser Lösungsorientierung bieten Ihnen die Sicherheit einer optimalen Finanzierungslösung.

- Finanzpartner

Durch das ausgezeichnete Verhältnis zu unseren Finanzpartnern haben wir detaillierte Kenntnis der jeweiligen kreditpolitischen Grundsätze. Das ermöglicht uns, die individuellen Finanzierungsstrukturen am richtigen Ort zu platzieren und so das bestmögliche Angebot für Sie einzuholen.

- Unabhängigkeit

HYPO-CENTER AG ist eine unabhängige Beratungsfirma, frei von Interessenkonflikten. Das Geschäftsinteresse wird einzig an Ihren Bedürfnissen ausgerichtet. Wir beraten Sie neutral.

Ich denke, das ist ein echter Mehrwert.

**Was sind typische Vorurteile, die Menschen Ihrem Beruf gegenüber haben, und wie gehen Sie damit um?**

Es gibt in jeder Branche schwarze Schafe. Darum entstehen auch Vorurteile.

Eine neutrale Beratung aufgrund der uns zur Verfügung gestellten Informationen und Unterlagen ist uns wichtig. Wir stehen für Kompetenz, Zuverlässigkeit, Lösungsorientierung und Top Service. Mit unserer langjährigen Erfahrung bieten wir Ihnen sehr gerne unsere Finanzierungsberatungen an. Unser Ziel ist eine für Sie massgeschneiderte Finanzierungslösung mit den bestmöglichen Konditionen.

**Clever People ist ja ein Netzwerk für hochbegabte und neurodivers begabte Menschen. Sie selbst sind ja auch nicht gerade „auf den Kopf gefallen“. Haben Sie sich schon näher mit dem Thema Hochbegabung beschäftigt?**

Ja, das habe ich. Es gibt allerdings sehr viele Mythen zum Thema Hochbegabung. Hochbegabte können nicht einfach alles besser. Oft zeigt sie sich nur in einzelnen Bereichen wie der Sprache oder der Mathematik.

Jeder Mensch ist anders – egal ob hochbegabt oder nicht.

**Sie wirken auf mich wie ein Mensch, der ausgeprägte Ziele hat und ehrgeizig sowie perfektionistisch ist. Bei welchen Gelegenheiten empfinden Sie diese Eigenschaften als hilfreich, bei welchen eher als hinderlich oder anstrengend?**

Ich habe einen ausgeprägten Ordnungssinn und neige ein bisschen zur Überorganisation . Das steht mir natürlich auch hin und wieder im Weg oder veranlasst mich, gelassener zu werden.

Hilfreich ist die Eigenschaft natürlich hinsichtlich der Übersichtlichkeit, Produktivität und Effizienz im Geschäft. Ich finde alles innert kürzester Zeit und weiss genau wo was ist. So gewinne ich Zeit und habe ein sicheres Gefühl, dass nichts vergessen geht. Die Erfassung benötigt aber Disziplin und Zeit.

Eher hinderlich ist es vor allem dann, wenn ich das übertreibe oder gar gewisse Dinge mehrfach absichere. Ist natürlich unnötig.

Eine gute Sache ist aber für mich «Work place excellence». Ein wirklich gutes Instrument um effizient zu arbeiten.

**Das, was Sie berichtet haben, ist vor allem sehr spannend für hochbegabte Menschen. Welchen Rat würden Sie diesen geben, bezogen auf Ihr eigenes Business?**

Das ist eine einfache Frage.

Egal ob Sie eine neue Hypothek benötigen oder eine bestehende verlängern/erhöhen wollen:

[www.hypocenter.ch](http://www.hypocenter.ch)

Ich berate Sie sehr gerne.

**Sind Sie ggf. bereit, individuelle Fragen zu beantworten, wenn sich Mitglieder aus der Community bei Ihnen melden, und wenn ja, wie können diese Sie am besten erreichen (z. B. per Mail, telefonisch, per Videocall etc.)?**

Sehr gerne sogar.

[info@hypocenter.ch](mailto:info@hypocenter.ch)

[www.hypocenter.ch](http://www.hypocenter.ch)

Tel. Nr. 043 543 05 50