

# Vita Curt-Rudolf Christof

---

## 11/2006 – heute Deutsche Sachwert Kontor AG, Bad Aibling

Funktion: Vorstand/CEO

Geschäftsfeld: Immobilienvermarktung

B2B-Anbieter von außergewöhnlichen und hochwertigen Immobilien nach §§ 7h, 7i EStG Denkmalschutz/Sanierung, attraktive Rendite-Immobilien, Pflege-Appartements, betreutes Wohnen und Neubauliegenschaften  
Vertrieb mit freien Finanzdienstleistern

Tätigkeit: Bundesweit  
Vertrieb, Ausbau, Beratung und Steuerung von überregionalen Firmenaktivitäten  
Vertragsverhandlungen und strategische Festlegung mit Entscheidern  
Projektmanagement und Marketing

Verantwortung: rund 250 freie Vertriebspartner

[www.dsk.ag](http://www.dsk.ag)



## 08/1998 – heute CRC-Unternehmensberatung & Marketingberatung, Bad Aibling

Funktion: Inhaber

Geschäftsfeld: Unternehmensberatung und Marketingberatung  
für Finanzdienstleister und Immobilienunternehmen

Tätigkeit: Bundesweit  
Förderung und Entwicklung von Vertriebsmitarbeitern  
Prozessoptimierung im Vertrieb  
Erstellung, Optimierung und Betreuung von Marketingmaßnahmen

## 11/2010 – 11/2013 Deutsche Sachwert Kontor Vertriebs GmbH, Erding

Funktion: Geschäftsführer

Geschäftsfeld: (AIF) Servicegesellschaft für den Vertrieb der DSK-Emissionshaus GmbH

Tätigkeit: Bundesweit  
Ausbau und Steuerung der überregionalen Vertriebsaktivitäten  
Vertragsverhandlungen und strategische Festlegung mit Entscheidern  
Marketing

Verantwortung: rund 250 freie Vertriebspartner

## **04/2010 – 11/2012 Deutsche Sachwert Kontor Emissionshaus GmbH, Erding**

Funktion: Geschäftsführer

Geschäftsfeld: (AIF) Emission von geschlossenen Biogasfonds

Tätigkeit: Bundesweit  
Aufbau und Steuerung des Emissionshauses

## **10/2005 – 10/2006 Rothmann & Cie.AG, Hamburg**

Funktion: Vertriebsleiter Überregionaler Vertrieb  
Leiter der Rothmann Coaches | dem Vorstand direkt unterstellt  
Option auf Vorstandsposten

Geschäftsfeld: (AIF) Vertrieb von geschlossenen Leasingfonds, Immobilienfonds und LV-Zweitmarktfonds

Tätigkeit: Bundesweit  
Ausbau und Steuerung der überregionalen Vertriebsaktivitäten  
Vertragsverhandlungen und strategische Festlegung mit Entscheidern  
Vernetzung Vertriebs- und Innendienstkräften  
Vertriebliche Konzeption von geschlossenen Fonds

Verantwortung: 4 Mitarbeiter

## **01/1999 – 09/2005 DCM Deutsche Capital Management AG, München**

Funktion: Vertriebsleiter | dem Vorstand direkt unterstellt

Geschäftsfeld: (AIF) Vertrieb von geschlossenen Immobilienfonds und Filmfonds

Tätigkeit: Bundesweit  
Präsentation des Unternehmens  
Fachliche Qualifizierung und Bindung von rd. 300 Finanzdienstleistern  
Vernetzung Vertriebs- und Innendienstkräften  
Vertriebliche Konzeption von geschlossenen Fonds

In meiner Funktion habe ich maßgeblich zur DCM-Markenprägung und zum Vertrieb der drei IMF-Filmfonds und von acht Immobilienfonds beigetragen. Erfolgsbilanz rd. € 650 Mio. platziertes Eigenkapital, entspricht rd. € 1,6 Mrd. gesamtes Fonds-Investitionsvolumen.

### **03/1998 – 12/1998 Auszeit für Familie**

### **04/1993 - 02/1998 MSV Marketing Service Verbund GmbH, Altötting**

Funktion:	Vertriebsleiter Mitglied der ersten Führungsebene   dem Geschäftsführer direkt unterstellt
Geschäftsfeld:	Vertrieb von Versicherungen, Investmentfonds und geschlossenen Fonds (AIF)
Tätigkeit:	Bundesweit Rekrutierung, Ausbildung und Führung von eigenen Mitarbeitern, sowie von Kollegen Präsentation des Unternehmens nach Außen Koordination Vertriebs- und Innendienstmitarbeiter Seminarreferent Eigenverkauf
Verantwortung:	30 Mitarbeiter, sowie weitere Mitarbeiter von Kollegen

### **04/1994 - 07/1994 Mittler-, und Bankenrepräsentanz Finanz-Kaiser GmbH in Ulm – ein Unternehmen der Franken WKV-Bank, Ulm**

Funktion:	Interim-Manager und stellvertretender Gesamtvertriebsleiter dem Geschäftsführer direkt unterstellt
Geschäftsfeld:	Platzierung des hauseigenen, geschlossenen Immobilienfonds (AIF)
Tätigkeit:	Bundesweit Reformierung des hauseigenen Vertriebes Kurzfristige Ausbildung von Mitarbeitern Eigenverkauf
Verantwortung:	30 Mitarbeiter

### **08/1992                      CRC-Immobilien, Isen**

Funktion:	Inhaber
Tätigkeit:	Immobilienmakler für Eigenheime und Kapitalanlageimmobilien

### **04/1992 - 04/1993 R+V Versicherung, München**

Funktion: Bankenreferent und Bezirksleiter

Tätigkeit: RaiVo-Bankenbetreuung für die Region Erding und Ebersberg  
Mitarbeiterschulung durch Fach- und Verkaufstrainings für Versicherungen  
Eigenverkauf und Finanzierungen

### **01/1991 - 03/1992 FMS Finanz Management Service GmbH, Ulm**

Funktion: Vertriebsleiter

Geschäftsfeld: Vertrieb von Versicherungen, Investmentfonds und geschlossenen Fonds (AIF)

Tätigkeit: Süd- und Ostdeutschland  
Rekrutierung/Ausbildung und Führung von eigenen Mitarbeitern  
Seminarreferent  
Eigenverkauf

Verantwortung: 150 Mitarbeiter, sowie weitere Mitarbeiter von Kollegen

### **07/1989 - 01/1991 HMI-Organisation, Hamburg Mannheimer Versicherung, München**

Funktion: Repräsentant

Tätigkeit: Verkauf von Versicherungen  
Erlernen der Grundlagen des Vertriebs  
Erste praktische Erfahrungen im Verkaufsprozess

## 10/2025 Veröffentlichung meines Fachbuches

### „ÜBERZEUGT ÜBERZEUGEN in der Beratung von Kapitalanlageimmobilien“

#### – 77 Antworten für nachhaltigen Vermittlungserfolg –

(BoD-Verlag, ISBN 978-3-6951-4293-4) | 258 Seiten mit 41 Farbgrafiken | € 34,95



Immobilien vermitteln heißt Verantwortung übernehmen. Alle Antworten, die Sie als Finanzdienstleister brauchen, um Ihren Kunden sicher und erfolgreich zur Kapitalanlageimmobilie zu begleiten – für nachhaltige Kundenbeziehungen und provisionsstarke Abschlüsse.

Zielgruppe sind Finanzdienstleister, Immobilienberater, Vermittler, Makler und Steuerberater, die ihre Kunden professionell in der Kapitalanlage-Immobilienberatung begleiten wollen.

Die Veröffentlichung dieses Buches war mir ein persönliches Anliegen. Denn der Immobilienmarkt hat sich verändert. Der Vertrieb hat sich verändert. Und auch das Verhalten, die Fragen und die Anliegen der Anleger sind heute anders. In dieser neuen Realität braucht es Berater, die Verantwortung übernehmen – nicht nur für den Verkauf einer Immobilie, sondern für die gesamte Investitionsentscheidung des Kunden.

Dieses Fachbuch vermittelt motivierend, leicht zu lesen und transparent tiefes praxisnahes Wissen zu Markteinschätzungen, Vermögensaufbau- und Sicherungsstrategien mit Immobilien, steuerlichen Aspekten, Finanzierungsmodellen sowie Neuromarketing und Psychologie im Beratungsprozess. Es beantwortet die **77 wichtigsten Fragen** und zeigt die emotionalen Trigger, die Kaufentscheidungen beim Kapitalanleger prägen. Es unterstützt Finanzdienstleistende, ihre Kunden sicher, kompetent und verantwortungsvoll durch den komplexen Entscheidungsprozess einer Kapitalanlageimmobilie zu führen. Es geht darum, Vertrauen zu schaffen, Einwände souverän zu begegnen, emotionale Auslöser zu verstehen und die Vorteile einer gut gewählten Immobilie überzeugend zu vermitteln.

Dieses Buch liefert keine Theorie – sondern Inhalte aus der Praxis für die Praxis. Es bietet Orientierung, Sicherheit und Haltung für alle, die Immobilienberatung ernst nehmen. So wird aus einem anfänglichen Interesse ein klares "Ja" zum Kauf.

## 06/2002 Veröffentlichung meines Fachbuches

### „Mit den Stars verdienen – das 1x1 zum geschlossenen Film- und Medienfonds“

(FW-Verlag, ISBN 3-9805705-9-2) | 160 Seiten



Die damals neue Investitionsidee der Beteiligung an „Filmfonds“ betätigte sich in einem, für Laien völlig undurchsichtigen Marktumfeld. Es gab zum Thema keine Fachliteratur. Gerade aus Vertriebsicht befand ich es für dringend erforderlich, zur Transparenz beizutragen und an das Qualitätsbewusstsein der Vermittler zu appellieren. Dabei ging ich auch kritisch mit unseren eigenen Beteiligungsangeboten um.

Nach insgesamt zweieinhalb Jahren Arbeit, neben meiner normalen Tätigkeit erschien dieses Werk. Durch Empfehlungen der Fachpresse war die erste Auflage von 1.000 Stück binnen kurzer Zeit annähernd **ausverkauft**.

Dazu zwei Beispiele:

Willfried Tator, Chef-Analyst FondScope AG, Berlin „Mit der Erarbeitung dieses umfassenden Kompendiums für Medienfonds ist Christof ein großer Wurf gelungen. Ein „Muss“ für Finanzdienstleister, Steuerberater und interessierte Anleger.“

Michael Oehme, Vorstand Verband deutscher Medienfonds e.V., Frankfurt/Main „... Es ist nur zu begrüßen, dass jemand aus der Praxis auf die Chancen und Risiken dieser interessanten Anlageform lesbar und verständlich aufmerksam macht.“

Die Leser würdigten mein Werk mit Kommentaren wie „Aus der Praxis für die Praxis“, „Christof ist eben ein Profi“.

# Ausbildung | Qualifikationen

---

09/1976 - 07/1981	Volksschule Isen
08/1981 - 06/1989	Gymnasium Dorfen
07/1988	Abschluss Mittlere Reife
07/1999	Abschluss Ausbildereignungsprüfung (AdA-Schein) für Versicherungskaufmann/-frau und Kaufmann/-frau für Bürokommunikation IHK: Schriftlicher Teil Note 3, Praktischer Teil Note 1
2012 - 2017	Fortbildung mit Abschluss: Zertifizierter EU-Fördermittelmanager für Unternehmen
2017	Management von EU-Projekten für Multiplikatorinnen und Multiplikatoren  DLR Projektträger (DLR-PT), Berlin  Projektmanagement: Definition und Inhalte, Projektphasen, Konsortialvertrag und Managementstrukturen, Verbreitung und Verwertung, Werkzeuge, Kommunikation und interkulturelle Aspekte, Konfliktmanagement
2017	Horizont 2020 – das Rahmenprogramm für Forschung und Innovation für Einsteigerinnen und Einsteiger  EU-Büro des BMBF, DLR Projektträger (DLR-PT), Bonn  Grundlagen der EU-Forschungsförderung, Ziele, Beteiligungsmöglichkeiten, Budget von Horizont 2020, Beteiligungsregeln, Finanzen, Maßnahmentypen, Dokumente, Internetquellen, Beratungsstrukturen, Bildung eines Konsortiums, Eckdaten der Antragsvorbereitung und –erstellung, Begutachtung
2017	Management von EU-Projekten für Administratoren  DLR Projektträger (DLR-PT), Bonn  Europäische und internationale Zusammenarbeit; Aufbau Projektstruktur, Projektablauf, Berichte, Konsortialvertrag, Kommunikation, Interkulturelle Aspekte, Konflikte

# Lebenslange Fortbildung seit 1989

---

## Themenschwerpunkte:

Alpha-Training  
Ausbildung der Ausbilder (AdA)  
Buchführung  
Büro-/Geschäftsstellen Organisation  
Compliance  
Controlling  
Customer Care  
Delegieren & Controlling  
Dialektik  
Eigenanalyse  
Führungsmethodik  
Kommunikationstechniken  
Körpersprache (Kinesik)  
Medientraining  
Motivation (eigen)  
Motivationstraining  
Neurolinguistisches Programmieren (NLP)

Omega-Training  
Persönlichkeitsbildung und Entwicklung  
Philosophie  
Präsentationspraxis  
Recruiting  
Rhetorik  
Selbstfindung  
Selbstorganisation  
Transaktionsanalyse (TA)  
Unternehmerethik  
Unternehmensführung  
Verkaufspraxis  
Verkaufs-, & Führungspsychologie  
Vortragspraxis  
Wirtschaftsethik  
Zeitmanagement

## Studien, Studiengänge und Bücher u.a. von:

Bettger, Frank  
Birkenbihl, Vera F.  
Blanchard, Dr. Kenneth  
Carnegie, Dale  
Dalai Lama  
Darwin, Charles  
Fink, Klaus-J.  
Freud, Dr. Siegmund  
Friebe, Margarete  
Fromm, Erich  
Geffroy, Edgar K.  
Gruber, Willy J.  
Johnson, Dr. Spencer

Josef Schmidt Colleg  
Löw, Marco  
Molcho, Samy  
Nietzsche, Friedrich  
Pallas, Alfred Stielau  
Papmehl, André  
Peale, Norman Vincent  
Pease, Allan & Barbara  
Pertl, Klaus N.  
Schnuelle, Dr. Christian  
Thiel, Rolf W.  
Thiele, Dr. Albert  
Zittelmann, Dr. Rainer



