

Im Blickpunkt Unternehmensberatung



Verlagsbeilage
IHK-Magazin
April 2011

Berater oder Trainer: Der kleine Unterschied



Immer wenn es im Unternehmen knirscht, kommen Berater und Trainer ins Haus. Fast könnte man denken, beide seien ähnlich einsetzbar. Doch ihre Aufgaben unterscheiden sich.

Geht es um soziale Kompetenz, Kommunikationsfähigkeiten und das Erlernen bestimmter Verhaltensweisen, ist ein Trainer gefragt. „Trainings sind geeignet für alles, was der Teilnehmer später auch für sich üben kann“, sagt Thorsten Knobbe von Leaderspoint.

Wird hingegen die Organisationsstruktur eines Unternehmens einer kritischen Prüfung unterzogen, so ist ein Berater nötig. „Für den Kunden ist es überlebenswichtig, jeweils Spezialisten zu konsultieren“, so Knobbe.

Gerade mittelständische Unternehmer meinen oft, Berater seien nur Theoretiker, die von der Praxis keine Ahnung hätten. Thorsten Knobbe hingegen hat langjährige Erfahrung sowohl als Berater als auch als Trainer. Ein Berater analysiert die Firma und präsentiert eine Liste mit Verbesserungsvorschlägen. „Ein guter Berater hat auch etwas von einem Coach“, sagt Knobbe: „Er stellt die richtigen Fragen, damit das Management selbst zur besten Lösung beitragen kann. Ein Trainer kann dann bei der Umsetzung helfen.“

Wer einen Berater ins Unternehmen holt, kämpft häufig gegen das Vorurteil an, er wolle sich dadurch lediglich einen Deckmantel für Personalkürzungen zulegen. „Je nach Einsatzgebiet ist aber viel besser, die Zusammenarbeit neu zu orchestrieren“, berichtet Knobbe aus eigener Beratungstätigkeit.

Viele Firmen sehen vor allem zwei Argumente für den Einsatz eines Trainers: Scheinbar absehbare Kosten und eine schnelle Maßnahme mit dem guten Gefühl, etwas getan zu haben. Experten wissen: So mancher Unternehmer scheut Veränderungen und will sich nicht in die Karten schauen lassen. Es sei daher gar nicht selten, dass ein Berater ein gutes Konzept erstellt, das Unternehmen das Papier jedoch in der Schublade verschwinden lässt, statt es konsequent umzusetzen.

Doch Trainings sind nicht immer die beste Lösung. „Was nützt ein neues Verkaufstraining, wenn die Konkurrenz statt eines einzelnen Produktes neuerdings Komplettlösungen anbietet?“ Hier wäre eine Umstrukturierung des eigenen Angebots angebracht. Anders herum stellt Knobbe oft während eines Trainings aus den Aussagen der Teilnehmer fest, dass in der Strategie des Unternehmens Unklarheiten sind. „Wenn wir so etwas sehen, handeln wir zweigleisig: Wo möglich kanalisieren wir die Unzufriedenheit zu konstruktiven Lösungen. Darüber hinaus spreche ich das Management auf die Chancen durch den Einsatz von Strategieberatern oder Funktionsspezialisten an“, sagt der Trainer und Berater.

„Den Menschen zu sagen, wie sie es anders machen sollen, ist einfach, aber es hilft nichts“, sagt auch Martin Wiesend von den Kundendienst-Trainern Wiesend & Partner. Würde es helfen, dann könnten es die Führungskräfte ihren Mitarbeitern auch gleich selbst sagen. „Verhaltenslernen wie beispielsweise das Erlernen von Kommunikationswerkzeugen ist aber vergleichbar mit dem Erlernen oder Verbessern einer Sportart: Man braucht etwas theoretisches Rüstzeug, aber dann muss man es vor allem ausprobieren, üben, trainieren.“

Impressum

Gesamtherstellung:

Neusser Druckerei und Verlag GmbH
Moselstraße 14
41464 Neuss
Heinrich Ohlig
Telefon 0 21 31.4 04-3 11
Telefax 0 21 31.4 04-4 24

Anzeigen:

Iris Domann (verantwortlich)
Telefon 0 21 31.4 04-2 32
idomann@ndv.de

Redaktion:

Rheinland Presse Service GmbH
Emanuel-Leutze-Str. 17
40547 Düsseldorf
José Macias (verantwortlich)
Telefon 02 11.52 80 18 0
redaktion@rheinland-presse.de

Layout/Druckvorstufe:

Verlagsproduktion RPG,
Düsseldorf
Druckauflage – 59.017 Exemplare

Fotos: Heilmaier und Partner, Isabella
Raupold, Christian Hensen



Starthilfe vom Staat

Beim Start in die Beraterexistenz sind kurzfristige Finanzierungen kleiner Volumen nötig. Doch Unternehmensstarter haben es nicht leicht, an die notwendigen Gelder zu kommen. Fördermittel können ein Ausweg sein.

Eigentlich spricht vieles für ein starkes Interesse an der Existenzgründung von Beratern, denn auch sie schaffen neue Arbeitsplätze. Die Zahl der Freiberufler steigt insgesamt kontinuierlich an. Nach Angabe des Bundes der freien Berufe sind mittlerweile fast 2,7 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in den Praxen, Kanzleien, Büros und Apotheken Selbstständiger angestellt. Außerdem nutzen Berater eine besonders breite Palette von Bankprodukten. „Wir haben bei Analysen festgestellt, dass Freiberufler bei uns als Kunden so gut wie alle Produktparten nutzen“, sagt Thomas Grunwald, der beim DSGV, dem Spitzenverband der Sparkassen, ein neues Freiberuflerkonzept betreut hat. Damit sollten Bankinstitute Beratern doch eigentlich die sprichwörtliche Tür einrennen – oder nicht?

Das lässt sich klar beantworten: Nur wenn ein Freiberufler einen weißen Arztkittel oder eine Anwaltsrobe trägt, kann er sich der Aufmerksamkeit der Bank sicher sein. Der Grund ist einfach: Die heil- und rechtsberatenden Berufe verfügen mit durchschnittlich 129 000 bzw. 107 000 Euro über ein höheres Einkommen als die in Informationsvermittelnden und in Kulturbereufen tätigen Freiberufler mit nur durchschnittlich 40 000 Euro. Gerade für Berater in der Existenzgründung ist es schwer, eine entsprechende Finanzierung zu bekommen. Die geringen Finanzierungsvolumen, die zum Start benötigt werden, fallen regelmäßig durchs Scoring-„Raster“ der Banken. „Gerade die Vor- und Zwischenfinanzierung von größeren Aufträgen müsste einfacher gestaltet werden“, fordert der Vizepräsident des Bundes freier Berufe, Dr. Lutz Mackebrandt.

Kredite sind gefragt

Ein Blick auf die abgerufenen Kredite aus dem von der Bundesregierung aufgelegten Mikrokreditfonds bestätigt diese Aussage: Der durchschnittliche Kreditbedarf lag bei 6000 Euro, zumeist für die Vorfinanzierung von Kundenaufträgen und für Zwischenfinanzierungen. Geplant war für 2010 die Ausgabe von etwa 900 Krediten, diese Zahl wurde jedoch nach Angaben der ausgebenden Kreditbank GLS Bank mit bereits 1200 Krediten deutlich überschritten.

Der Mikrokreditfonds des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales ist eine Reaktion auf die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe an Selbstständige. BFB-Vizepräsident Mackebrandt fordert aber ein generelles Umdenken bei Banken: „Bei freien Berufen kann eben nicht der Fuhr- und Maschinenpark als Gegenwert aufsum-

miert werden“. Banken seien gefordert, sich sehr intensiv mit jedem einzelnen Antragsteller zu beschäftigen und eine qualifizierte Einschätzung zu leisten. Konkret fordert er, beim Rating von Freiberuflerpraxen, -kanzleien und -büros auch die „soft skills“ zu berücksichtigen.

Er führt dabei die bei vielen Banken bereits umgesetzte separierte Bewertung der Situation der Heilberufler als Vorbild an. Derzeit sieht es laut Bankenexperten jedoch nicht danach aus, als würden Kreditinstitute die Bewertung von Finanzierungsanliegen ändern. Es zeichnet sich ab, dass von staatlicher Seite mehr Unterstützung kommen wird: „Wir entwickeln hierzu derzeit mit unseren Mikrofinanzinstituten entsprechende Angebote für die Kreativwirtschaft und das Handwerk“, erklärt Falk Zientz, der bei der GLS Bank für Mikrofinanz verantwortlich ist. Wichtig sei dabei ein möglichst schneller und einfacher Zugang. Das passe sehr gut zu den international erfolgreichen Methoden von Mikrofinanz wie Stufenkredite, aber auch Ansparmodelle.

- Anzeige -

SCHAFFRATH

Beratung + Lösungen fürs Handwerk



Partner

Unsere Leistungen im Überblick

- + Firmenanalyse
- + Fördergelder
- + Personalmanagement
- + Existenzgründung
- + Existenzfestigung
- + Krisenmanagement
- + Unternehmensnachfolge
- + Forderungsmanagement
- + Marketing

Andreas Schaffrath + staatlich geprüfter Betriebswirt

Am Klosterweiher 54 + 41747 Viersen
Fon: 0 21 62 - 3 60 30 79 + Fax: 0 32 12 - 1 10 26 46
info@schaffrathundpartner.de + www.schaffrathundpartner.de

Consulting im Banking -



Nach dem Krisenschock ist der Beratungsbedarf in der Finanzbranche erheblich gestiegen. Im Beratungsmarkt für Regionalinstitute ist eine zunehmende Spezialisierung der Beratungsleistungen zu beobachten.

Finanzkrise bedeutet derzeit für Berater keinen Auftragseinbruch – im Gegenteil. „Losgelöst von thematischen Verschiebungen konnten wir beobachten, dass Banken – wie fast alle anderen Branchen auch – ihre Beratungsnachfrage im Zuge der Finanzkrise in den ersten Monaten 2009 massiv gedrosselt haben“, sagt Prof. Dietmar Fink, Verfasser der jährlichen Manager Magazin Studie zur Beraterqualität. Das habe sich seit Anfang des Jahres allerdings wieder ins Gegenteil verkehrt, in kaum einer anderen Branche habe sich die Beratungsnachfrage so schnell und so umfassend erholt wie im Bankensektor.

Allerdings war der Druck auf die Honorare der Berater in den letzten Monaten außerordentlich hoch, berichtet der Experte. „Selbst Beratungsfirmen wie BCG und McKinsey, die in der Vergangenheit als enorm preisstabil galten, haben diesem Druck nach unserer Beobachtung diesmal stärker als sonst nachgegeben“, so Fink. Damit folgt auf ein eher schwaches Vorjahr, dessen Umsatzrückgänge der Geschäftsführer der auf Bankberatung spezialisierten Gesellschaft zeb/ rolfes Schierenbeck und Partner, Dr. Andreas Rinker, zwischen fünf und in Teilbereichen bis zu 20 Prozent verzeichnet, wieder ein Wachstum.

Alle Institute müssen sich nach der Finanzkrise strategisch mit einer Neuausrichtung ihrer Geschäftsmodelle beschäftigen. Marktstrukturelle Themen wie Bad Bank, Einschätzung von Marktrisiko, Basel III und dessen Implikationen auf die operativen Prozesse von Banken sind zentral. Auch die Strukturver-

- Anzeige -

Frühe Rechtsberatung zahlt sich aus



INFO

Kanzlei Körfges, Mevissen,
Gersmann
Heukenstrasse 6
41238 Mönchengladbach
Tel.: 02166 82443
Fax: 02033 1846972
mail: kanzlei@ra-gersmann.de
www.ra-gersmann.de

Mit Rechtsanwältin Barbara Gersmann ist Ihr Unternehmen stets auf der sicheren Seite. Spezialisiert hat sich die Gladbacher Rechtsexpertin auf Arbeits- und Vertragsrecht. Aus langjähriger Erfahrung in der Beratung von mittelständischen Unternehmen, Verbänden und Vereinen weiß sie: „Für das Unternehmen ist es wirtschaftlicher, sich frühzeitig Rechtsbeistand zu holen. Denn die meisten warten, bis das Kind in den Brunnen gefallen ist.“ Und dann sinkt nicht nur die Erfolgschance vor Gericht, dann steigen vor allem die Kosten.

Ihr Ziel ist klar: „Der günstigste Fall ist, dass es nicht zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung kommt, denn das spart dem Unternehmen Zeit, Geld und Ärger“, so die Rechtsanwältin. Dabei begleitet sie ihre Mandanten in der gesamten Prozessphase und vertritt sie wenn nötig vor Gericht. Bei allen firmenrelevanten Rechtsfragen, etwa bei Umstrukturierungen, Ausgliederungen oder Fusionen, steht Gersmann ihren Mandanten mit kompetenter Fachberatung zur Seite.

Dabei kann sie auch auf die Expertise der beiden Anwälte Hans-Willi Körfges und Klaus Schäfer zurückgreifen. Mit ihnen teilt sie sich die Bürogemeinschaft auf der Heukenstraße 6 in Giesenkirchen. Darüber hinaus bietet Barbara Gersmann langfristige Kooperationen mit ihren Mandanten an. Gersmann: „Eine dauerhafte Beratung ist für Mittelständler und Vereine und Verbände lohnenswerter, weil sie sich nicht ständig eine neue Rechtsberatung suchen müssen, sondern auf Bewährtes zurückgreifen können.“

Chance nicht nur für den Kunden

änderungen bei den Landesbanken stehen im Fokus.

Beratung für Regionalinstitute: Uhren ticken anders

Zum einen haben die Auswirkungen der Finanzkrise gerade die Strategien in den genossenschaftlichen Verbänden und den Sparkassenverbänden weniger betroffen – schließlich ist der Vorteil stabilerer Geschäftsmodelle gerade auf der Seite der Genossenschaftsbanken zunehmend deutlich geworden. Das verschafft mehr Zeit. „Die zentralen Verbände können sich bereits über strategische Prioritäten für die kommenden fünf bis zehn Jahre Gedanken machen“, weiß Ralf Teufel, Geschäftsführer der GenoConsult.

Interessant für kleinere Beratungsgesellschaften ist jedoch weniger das Geschäft mit den Spitzenverbänden, sondern mit den Regionalinstituten. Hier ist hauptsächlich klassisches Projektgeschäft gefragt, in dem die Konzepte der Spitzeninstitute umgesetzt werden müssen. „Beim Thema Konzeptionen haben die Verbände ihre Hausaufgaben gemacht“, lobt Dr. Heinrich Ebbing von der auf regionale Anbieter spezialisierten Beratungsgesellschaft innovent consult, hier sei die Qualität

der Beratungsprojekte deutlich gestiegen. Bei der Vielzahl der regionalen Bankinstitute bliebe den Verbänden jedoch keine andere Möglichkeit, als die Ausarbeitung der Umsetzungsdetails den Instituten selbst zu überlassen.

Aber auch die Institutsvorstände haben sich bei der Auswahl der Berater professionalisiert. Das bedeutet, dass sie nicht mehr nur mit einer Beratungsgesellschaft zusammenarbeiten. Der klassische Haus- und Hofberater, der alle Themen abdecke, gehöre der Vergangenheit an, erklärt Marktbeobachter Ebbing. „Heute haben Vorstände je Sachgebiet mehrere Beratungen, mit denen sie zusammenarbeiten.“ Das bietet gerade für kleinere Beratungsgesellschaften Chancen und Risiken. In der Zusammenarbeit mit Sparkassen und Volksbanken sind Spezialisten gefragt. Gerade die Deckung dieses Personalbedarfs ist für Berater im Bankengeschäft eine der größten Herausforderungen. Aus diesem Grund können nur wenige auf Regionalinstitute spezialisierte Beratungshäuser wie die genossenschaftseigene GenoConsult unterschiedliche Projektbedarfe wie Outsourcing (GenoTec), Gesamtbanksteuerung (Barisco) und HR (GenoPersonalConsult) aus einer Hand abdecken.

- Anzeige -

In Wirtschaftsfragen kompetent beraten

Die Krefelder Gesellschaft Dr. Heilmaier & Partner GmbH gibt fundierte Antworten auf alle Steuer- und Wirtschaftsfragen.

Die Gesellschaft bietet ihren Mandanten geballte Expertise. Sechs Fachleute bilden die Unternehmensleitung der in Krefeld ansässigen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft. Die mittelständische und über-

regional tätige Gesellschaft verfügt über eine umfangreiche Erfahrung in der umfassenden Beratung privater Unternehmen verschiedenster Größenordnung.

„Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, gemeinsam mit unseren Mandanten aus der privaten Wirtschaft Probleme zu erkennen und individuelle Problemlösungen zu erarbeiten“, sagt Steuerberater und Mitgeschäftsführer Jürgen Baumanns. Dabei garantiert die Gesellschaft stets eine persönliche und umfassende Fachberatung.

„Persönliche Betreuung auf Geschäftsleitungsebene ist unsere Maxime. Hierdurch ist es uns möglich, die zunehmend komplexeren Anforderungen an die Wirtschaftsprüfung, Steuer-, Unternehmens- und Rechtsberatung im Sinne einer ganzheitlichen Beratung zu erfüllen“, so Rechtsanwalt, Steuerberater und Mitgeschäftsführer Franz Vochsen.

Zur Lösung der vielfältigen Anforderungen und Fragestellungen der Mandanten arbeitet die Dr. Heilmaier & Partner GmbH projektbezogen auch mit der Rechtsanwaltsgesellschaft Dr. Heilmaier & Kollegen GmbH zusammen.



INFO

Dr. Heilmaier & Partner GmbH
Carl-Wilhelm-Straße 16
47798 Krefeld
02151 6390-0
www.heilmaier-partner.de

BilMoG – Erst jeder vierte



Weniger Bürokratie, weniger Kosten – das alles verspricht ein neues Gesetz, das Bilanzvorschriften regelt. Profitieren sollen vor allem Mittelständler. Eine Umfrage zeigt, dass viele Unternehmer ihr Glück noch gar nicht richtig kennen oder die Einführung als lästige Zusatzarbeit erleben. Unternehmensberater empfehlen, die Vorteile des neuen Rechts zu nutzen.

Das Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, BilMoG) soll alles besser machen. Ziel war vor allem zu deregulieren und Kosten zu senken – zugunsten kleiner und mittlerer Unternehmen. Einzelkaufleute mit einem kleinen Geschäftsbetrieb und weniger als 500.000 Euro Umsatz und 50.000 Euro Gewinn werden von der handelsrechtlichen Buchführungspflicht befreit. 2009 verabschiedet, müssen die Jahresabschlüsse 2010 bereits nach den neuen Regeln erstellt werden.

Eine Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC hat nun gezeigt, dass das BilMoG noch nicht im Rechnungswesen angekommen ist und die mittelständischen Unternehmen in Deutschland nach wie vor nicht ausreichend auf die Neuregelungen vorbereitet sind. Die Anpassung an das BilMoG ist demnach erst in jedem vierten Unternehmen abgeschlossen. Bei zwei von drei Befragten läuft die Umsetzung, während jeder zehnte Mittelständler noch nicht einmal mit der Umstellung

2. Ausgabe
jetzt am Kiosk
erhältlich!

Rheinauf, Rheinab. Entdecken Sie *meinRheinland!*



meinRheinland – das neue Magazin, das die ganze Schönheit der Region präsentiert. Die facettenreiche rheinische Vielfalt spiegelt sich in dem alle zwei Monate erscheinenden Magazin wider – mit Reportagen, Berichten, Interviews und Hintergründen über Land und Leute. Das Magazin richtet sich an alle, die das Rheinland lieben – eine gedruckte Liebeserklärung.

www.meinrheinland.de

2. Ausgabe jetzt am Kiosk

Mittelständler befolgt neue Regeln

seines Rechnungswesens begonnen hat. Dabei bringen gerade „Last-Minute“-Umstellungen einen extremen Arbeitsaufwand mit sich.

„Viele Mittelständler betrachten die Anpassung an das BilMoG als lästige Aufgabe, die so lange wie möglich heraus gezögert wird. Dies kann jedoch zu unerwünschten Konsequenzen führen. Wer beispielsweise seiner Bank keine nach den neuen Regeln erstellte Bilanz vorlegen kann, riskiert, keinen Kredit zu bekommen, oder im schlimmsten Fall die Kündigung laufender Kreditvereinbarungen wegen nicht erkannter Auswirkungen auf vereinbarte Kapitalkennziffern“, warnt Peter Bartels, PwC-Vorstand und Leiter des Bereichs Familienunternehmen und Mittelstand.

Rückstellungen im Fokus

Aus Sicht der befragten Unternehmen stehen die durch das BilMoG eingeführten Beschränkungen für Rückstellungen klar im Fokus. Von den kleineren mittelständischen Befragten (Umsatz unter 100 Millionen Euro) sagen dies 46 Prozent, von den größeren 41 Prozent. Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz über 100 Millionen Euro sind insbesondere die neuen Bewertungsregeln für Pensionsrückstellungen von großer Bedeutung

(43 Prozent). Einen geringen Stellenwert messen die Befragten den gravierenden Änderungen bei der Bilanzierung des immateriellen Anlagevermögens zu. Nicht einmal jedes fünfte Unternehmen sieht hier wesentliche Folgen für die Bilanzierung.

„Für den Mittelstand stehen traditionell das Vorsichtsprinzip und die Bildung stiller Reserven im Mittelpunkt der Bilanzierung. Deshalb werden die mit dem BilMoG eingeführten Aktivierungswahlrechte für selbst erstellte Patente, Marken oder andere Innovationen vom Mittelstand bislang zu wenig wahrgenommen. Dabei böte die Aktivierung vor allem den innovativen Unternehmen mit hohen Forschungs- und Entwicklungskosten eine Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis und damit gegebenenfalls einen erleichterten Zugang zu Fremdkapital“, betont Armin Slotta, PwC-Partner und Leiter des Bereichs Accounting & Reporting Services.

„Der mit dem BilMoG verbundene Umstellungsaufwand wird vom Mittelstand tendenziell überschätzt. Allerdings wächst die Belastung für interne und externe Mitarbeiter überproportional, wenn die neuen Regeln unter hohem Zeitdruck umgesetzt werden müssen“, warnt Slotta.

- Anzeige -

Die Krise meistern mit Herz und Verstand



Steckt Ihr Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten? Tun Sie sich schwer damit, die Herausforderungen des Marktes zu meistern?

Der Unternehmensberater Detlef Günther aus Neuss steht Mit-

telständlern bei allen Sanierungsmaßnahmen vertrauensvoll zur Seite. Bei Versprechungen belässt es der Experte keineswegs. Er hört zu, analysiert, erörtert Möglichkeiten und Risiken in klaren Worten. Nach 20-jähriger Erfahrung in der Betreuung von kleinen und mittleren Unternehmen versteht es der Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik, Krisen systematisch und nachhaltig zu umschiffen. Er übernimmt die Bankenkommunikation, stellt Sanierungsgutachten mit Fortführungsprognosen aus, entwickelt Businesspläne und leistet Strategieberatung. Eine Betreuung bei der Umsetzung ist ihm ebenso wichtig wie eine regelmäßige Erfolgskontrolle.

Auch wenn schmerzhaft Schritte manchmal unvermeidbar sind, weiß Günther: „Veränderung ist der Schlüssel zum Erfolg.“ Überzeugen Sie sich selbst – in einem kostenlosen und unverbindlichen Informationsgespräch.

Detlef Günther
Unternehmensberater



- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Finanzierungslösungen
- Aktive Unterstützung
- Effizienzsteigerung

Nehmen Sie ein unverbindliches und kostenloses Informationsgespräch war.

0 21 31 / 60 97 70 90

Detlef Günther Unternehmensberater
Königstraße 32-34 ■ 41460 Neuss

info@unternehmensberater-guenther.de
www.unternehmensberater-guenther.de



Das Team (von rechts):
Ulrich Heesen, Leiter Private Banking,
und Frank Lehmann,
stellvertretender Direktor,
Betreuung Familienunternehmen
Deutsche Bank Krefeld.



„Dividendentitel bieten gute Renditen“

Ab April beginnt die Dividendensaison: Angesichts anhaltend hoher Unternehmensgewinne bieten Dividendentitel gute Renditen. Ulrich Heesen, Leiter Private Banking im Investment & FinanzCenters der Deutschen Bank Krefeld, erklärt, warum Dividendentitel jetzt ins Depot gehören, worauf Anleger bei der Auswahl achten sollten und welche Papiere in der aktuellen Dividendensaison besonders attraktiv sind.

Herr Heesen, viele europäische Unternehmen kündigen hohe Ausschüttungen an. Ab April beginnt die Dividendensaison. Können Anleger jetzt noch einsteigen?

Hessen: Angesichts anhaltend hoher Unternehmensgewinne bieten Dividendentitel gute Renditen. Derzeit lassen sie neben guten Kursentwicklungen auch attraktive Ausschüttungen zu. Ihre Renditen aus Dividenden können sich so auf drei bis fünf Prozent belaufen. Vor allem für Anleger, die aufgrund aktueller Marktunsicherheiten wie der Inflation oder der Nahost-Krise lieber defensiver agieren, kommen Aktien mit aussichtsreichen Dividenden in Betracht, da es sich meist um substanzstarke Titel solider Unternehmen handelt.

Welche Werte sind derzeit besonders interessant?

Hessen: Vor allem Europa und die USA bieten derzeit noch attraktive Einstiegschancen. Die prognostizierte durchschnittliche Dividendenrendite aller im EuroStoxx50 vertretenen Werte beträgt derzeit 4,7 Prozent. Einige europäische Standardwerte bieten also höhere Renditen als europäische Renten- und Geldmarktanlagen. Im Moment

halte ich die Versicherungs- und Gesundheits-Branche für vielversprechend. Aber auch Werte aus der Telekommunikationsbranche sollten jetzt Beachtung finden. Neben Europa könnte ein zweiter Anlageschwerpunkt auf den USA liegen. Hier sind Unternehmen aus den Branchen Konsumgüter, Telekommunikation und Energie besonders interessant.

Wie finden Anleger geeignete Aktien für die Umsetzung der Dividendenstrategie?

Hessen: Für mich ist die Nachhaltigkeit der Dividende ein wichtiger Aspekt. Anleger sollten die folgenden Fragen stellen: Hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren relativ stabile Ausschüttungen gezahlt? Oder ist die Zahlung eventuell sogar mehrmals entfallen? Zudem sollte die Dividende keinesfalls aus der Substanz der Gesellschaft stammen, sondern deren Ertragssituation widerspiegeln. Es ist ratsam, Kennzahlen wie die Höhe des Gewinns sowie Höhe und Stabilität des Cash-Flows näher zu betrachten.

Worauf sollten Anleger achten, die mit einer Direktanlage von der Dividendenausschüttung profitieren wollen?

Heesen: Bei deutschen Aktien ist es ausreichend, das Papier am letzten Handelstag vor dem Aktionärstreffen zu kaufen. Dividendenjäger sollten aber bedenken, dass der Aktienkurs des Unternehmens am Tag der Dividendenzahlung, dem so genannten Ex-Tag, um die Höhe der Dividende sinkt. Diesen Dividendenabschlag holt der Börsenkurs allerdings meist innerhalb kurzer Zeit wieder auf. Darüber hinaus sollten sich Anleger im Klaren darüber sein, dass Kursrückgänge einzelner Werte trotz eines allgemeinen Aufwärtstrends möglich sind. Ein längerer Anlagezeitraum ist daher von Vorteil.