



» Das Schönste am Golf? Gewinnen! «

Martin Kaymer mit Sieger-Pokal. Der Düsseldorfer ist seit 2005 Profi und hat bislang 22 große Turniere gewonnen

Deutschlands bester Golfer, der zweimalige Major-Sieger Martin Kaymer landete bei den Olympischen Spielen in Rio auf dem 15. Platz. Für den 31 Jahre alten Kaymer, der als Medaillenkandidat ins Rennen gegangen war, eine Enttäuschung. „Ich muss das Turnier abhaken und nach vorne blicken“, so Kaymer. Der Düsseldorfer zieht dennoch eine versöhnliche Bilanz: „Für mich war Olympia eine großartige Erfahrung. Ich empfand es als große Ehre, dabei gewesen zu sein.“

Top Magazin: Können Sie sich noch an den ersten Tag auf dem Golfplatz erinnern?

Martin Kaymer: Ja, das kann ich! Wobei ich nicht weiß, ob das was zählt. Denn damals war der Golfplatz in Mettmann noch gar nicht fertig. Der Rasen war noch nicht eingesät. Wir sind mit der ganzen Familie den Platz im Rohzustand abgelaufen, um zu sehen, wie es ein Jahr später ungefähr aussehen wird.

Wie kam es dazu?

Die Driving Range war schon ein Jahr vorher eröffnet worden, und alle waren gespannt auf den „großen Platz“. Da haben wir uns eben kurzerhand dazu entschieden, schon mal erste Eindrücke zu sammeln.

Aber dann haben Sie ja beim ersten Mal auf dem Golfplatz gar keinen Ball schlagen dürfen?

Nein, das konnte ich tatsächlich nicht.

Wie alt waren Sie da?

Ich denke, so zehn.

Und seither sind Sie dem Sport verfallen ...

Ja, Golf ist für mich nach wie vor ein faszinierender Sport, der mich jetzt schon seit mehr als 20 Jahren fesselt. Es ist ein so wunderbares und vielseitiges Spiel – es kommt auf die richtige Technik, Konzentration, Strategie, manchmal auch Kreativität und natürlich Geduld an. Das alles sind wichtige Eigenschaften, die beim Golf zusammenkommen. Obwohl Golf in erster Linie ein Individualsport ist, ist Golf extrem kommunikativ und gesellig. Zudem ist man stets mit der Natur verbunden und an der frischen Luft. Ich könnte mir keinen besseren Beruf vorstellen.

Was ist das Schönste am Golf?

Ganz ehrlich – gewinnen! Ich denke, da kommt einfach das Sportler-Denken in mir durch, aber das treibt mich im Training auch an. Es gibt beim Golf für mich einfach kein besseres Gefühl, als den Platz am Sonntagabend als Sieger zu verlassen. Abgesehen vom Leistungsgedanken ist es aber auch großartig, mit Freunden in der Freizeit 9 oder 18 Löcher zu spielen und bei einer Runde Golf in aller Ruhe gemeinsam Zeit zu verbringen. Mir fallen wirklich nicht viele Dinge ein, die ich lieber tue.

Was hat Ihnen der Golfsport als Mensch gegeben?

Ich glaube schon, dass Golf mich positiv geprägt hat. Golf ist ein Sport, der viele ehrenvolle Werte wie Respekt, Ehrlichkeit und Disziplin vereint. Eigenschaften wie diese sind sicher auch abseits des Golfplatzes sehr wichtig, deshalb bin ich froh darüber, mit diesem Sport groß geworden zu sein.



Martin Kaymer

Ist Martin Kaymer in Privatrunden auch so besonnen oder fliegt da auch schon mal der Schläger?

Ich ärgere mich natürlich auch auf dem Golfplatz, aber ich zeige es nicht so. Ich versuche vielmehr so schnell es geht, schlechte Schläge abzuhaken, um mich gleich auf den nächsten Schlag zu konzentrieren. Auf Privatrunden bin ich ehrlich gesagt entspannt, aber in meiner Jugend gab es schon die ein oder anderen privaten Duelle gegen meinen großen Bruder auf dem Golfplatz... Da kommen Erinnerungen hoch!

Können Sie sich an einen Tag erinnern, den Sie als den schönsten auf dem Golfplatz bezeichnen?

Gute Frage! Es gibt auf jeden Fall ein Erlebnis, an das ich mich immer erinnern werde. 2006 habe ich – damals noch auf der EPD-Tour – bei der Habsberg Classic eine 59 gespielt. Es war die perfekte Runde! Ich habe zunächst auf Loch 2, einem eigentlich relativ leichten Par 5, einen Bogey gespielt und war eins über nach zwei Löchern. Danach hat aber alles funktioniert! Auch heute habe ich diese Runde irgendwie immer „dabei“, da meine Ballnummer die „59“ ist.

Das ist die perfekte Runde, wie fühlt sich der perfekte Schlag an?

Das merkt man leider immer erst im Nachhinein. Wobei das Ergebnis dabei zweitrangig ist, denn oft kann man nicht beeinflussen, wie der Ball springt oder wo genau er dann liegen bleibt. Aber ich merke immer, dass mir ein Schwung richtig gut gelungen ist, wenn ich den Ball im Treffmoment kaum spüre. »

Und wo befindet sich der beste Ort auf der Welt für den perfekten Schlag?

»The Home of Golf« – St Andrews in Schottland. Das ist für mich der schönste Golfplatz, und ich denke, daran wird sich auch nicht so schnell etwas ändern.

Apropos, ändern. Wenn Sie drei Dinge im Golf ändern könnten, welche wären das?

Spontan fallen mir nur zwei Dinge ein: Das Spiel müsste schneller gespielt werden und einige Clubs sollten ihre Strukturen bezüglich Etikette und Möglichkeiten für Noch-Nicht-Golfer überdenken, wobei wir zumindest im Hinblick auf den zweiten Punkt in Deutschland auf einem ganz ordentlichen Weg sind.

Was fehlt noch zu einem Spitzengolf-land?

In den letzten 30 Jahren hat sich sehr viel getan. Golf ist natürlich jünger, dynamischer und sportlicher geworden. Der Sport hat sich hierzulande sehr geöffnet und ist breiten-tauglicher geworden, aber der Prozess ist noch nicht abgeschlossen. Es gibt heutzutage fast in jeder deutschen Großstadt City-Golf-Anlagen und die Möglichkeit, unkompliziert Golf zu spielen. Ich denke, über viele Jahre war das eine zu große Hürde für Leute, die sich für den Sport interessieren, aber nicht wussten, wie sie ihn ausprobieren können. Da sind wir in Deutschland auf jeden Fall auf dem richtigen Weg.

Wie wichtig ist es da, dass es nun zwei deutsche Turniere auf der European Tour gibt?

Darüber freue ich mich sehr, und es ist ein weiterer Schritt in die richtige Richtung. Ein zweites European-Tour-Event auf deutschem Boden wird dem Golfsport in Deutschland sehr gut tun.

»Für mich war Olympia eine tolle Erfahrung. Da ging es nicht ums große Geld, da ging es vor allem um den Sport!«

Martin Kaymer

Welches Land ist das beste Land für Golfer?

Das kann man zum Glück nicht so sagen – oder zumindest ich für meinen Teil nicht. Von den klimatischen Bedingungen her sind natürlich südeuropäische Länder, die USA oder andere Länder mit angenehmem und warmem Wetter über das ganze Jahr optimal, aber tolle Plätze findet man auch in kälteren Ländern der Erde. Von den Möglichkeiten, Golf zu spielen und zu erlernen, sind die USA aber ganz bestimmt ein Land, das vielen Nationen voraus ist. Hier ist der Sport sehr populär und wird früh gefördert. Nicht umsonst gibt es so viele Spitzengolfer aus den Vereinigten Staaten.

Haben Sie eigentlich ein Vorbild?

Seit ich zehn oder elf Jahre alt war, hat Ernie Els zu meinen großen Vorbildern im Golf gezählt. Mich hat sein Rhythmus, Golf zu spielen, fasziniert – und natürlich auch sein Schwung. Später als Profi habe ich ihn persönlich kennenlernen dürfen und kann hinzufügen, dass er mich von seiner ganzen Person, wie er sich gibt, wie respektvoll er anderen gegenüber ist, sehr beeindruckt hat. FP ■

Sportler mit Herz

Der Profi-Golfer hat ein großes Herz für Kinder. Er gründete 2015 die Martin-Kaymer-Helianthus-Stiftung, mit der er Kindern eine sportliche Ausbildung ermöglichen möchte. „In meinem Leben hatte ich viel Glück. Ich hatte nicht nur das Glück, als Kind stets die volle Unterstützung meiner Eltern und meiner Familie zu haben, sondern auch das Glück, in gewogenen Verhältnissen aufzuwachsen. Mir wurde die Chance auf Bildung, auf Entfaltung und damit auf ein selbstbestimmtes Leben gegeben. Zudem konnte ich in meiner Kindheit den Sport betreiben, den ich gerne ausüben wollte und wurde durch meine Eltern liebevoll gefördert. Leider verfügen heutzutage noch immer viele Familien nicht über die Möglichkeiten, Geld in die Förderung der Bildung oder auch des Sports ihrer Kinder zu investieren. Mit der Martin-Kaymer-Helianthus-Stiftung möchte ich der Gesellschaft etwas zurückgeben und Kindern und Jugendlichen, die unter anderen Verhältnissen aufwachsen, Träume, Chancen und Perspektiven aufzeigen.“ www.martin-kaymer-helianthus-stiftung.com





jürgen schillo

www.schillo.de



Living

de luxe

Schöner Wohnen mit Stil: High-Class-Immobilien sind gefragter denn je. Auf dem Lande. In der City. Und am Meer sowieso. TOP MAGAZIN SAARLAND über aktuelle Wohntrends im Luxus-Segment.



„Schillerhof“ Saarbrücken:
32 Apartments in bester City-Lage

Exklusives Wohnen in bester City-Lage! Der Schillerhof, ein hochmodernes Gebäudeensemble aus 32 Eigentumswohnungen, wird im Januar 2017 fertiggestellt. Das Objekt verfügt über mehrere Eingänge und Aufzüge sowie über eine eigene Tiefgarage. Überwiegend bodentiefe Fenster mit hervorragender Schall- und Wärmeisolierung unterstreichen den hellen und hochwertigen Charakter aller Wohnungen des Gebäudes. Die Wohnungen eignen sich zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage mit Wertsteigerungspotenzial. ■

100 Millionen Dollar! Für diese stolze Summe wurde gerade die „Playboy Mansion“ in Los Angeles verkauft. Das berühmte Anwesen von Nackedei-Verleger Hugh Hefner umfasst 29 Zimmer, ein Basketballfeld, einen großen Pool samt Wasserfall, einen umfangreichen Weinkeller und eine schummrige Garten-Grotte, die so manche Geschichte erzählen könnte ... Dennoch sind wir der Meinung, dass sich 100 Millionen Dollar in weitaus stilvollere Immobilien investieren ließen. Gerade in Deutschland, wo die Branche momentan einen veritablen Bau-Boom erlebt. Aktuell wird zwischen

fertiggestellt worden. Das sind 1 Prozent oder 2400 Wohnungen mehr als ein Jahr zuvor. In Großstädten drehen sich derweil die Kräne über wohlklingenden Neubauvorhaben wie dem „Palais Varnhagen“ in Berlin, dem „Pandion Le Grand“ in Düsseldorf oder dem „Onyx“, einem Luxus-Wohnturm in Frankfurt.

reicher. Weltweit hat das Vermögen der Millionäre im vorigen Jahr um vier Prozent auf 58,7 Billionen Dollar zugelegt. Deutschland ist dabei unter den vier Ländern mit den meisten Millionären und hatte überdurchschnittliche Zuwächse. Geld, das in Zeiten von Negativ-Zins, Inflations-Angst, Brexit und Börsen-Turbulenzen nur allzu gern in Betongold investiert wird. Käufe lohnen sich vor allem in großen Städten mit einer starken Wirtschaft wie München, Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf und Köln, in denen hohe Gehälter gezahlt werden und in denen die Infrastruktur mit Kitas, Schulen, Ärzten und Einkaufsmöglichkeiten gut ist. Experten raten insbesondere zu sanierten Gründerzeitvierteln wie Eimsbüttel in Hamburg, Glockenbach in München, Prenzlauer Berg in Berlin und Westend in Frankfurt.

Was ist bei Immobilien wichtig?
Luxus, Lage und Komfort!

Saarbrücken, Berlin und München gebaggert, gehämmert und gemauert wie seit zehn Jahren nicht mehr. Allein im Jahr 2015 sind knapp 250.000 Wohnungen

Dabei legen gerade wohlhabende Deutsche Wert auf Klasse, Komfort, Luxus und Lage. Kein Wunder, Bares scheint genug vorhanden – und Reiche werden immer



Terrain en vogue:
Himmlisch wohnen in Saarlouis

Seit Februar 2016 wartet die heimliche Hauptstadt des Saarlandes mit einer besonders attraktiven Immobilie auf: das TERRAIN EN VOGUE – exklusive Designerwohnungen in höchster Qualität und Ausführung, von 2-, 3- bis zu 4- Zimmern, bis zu 140 qm, teil- oder komplett möbliert, schlüsselfertig und barrierefrei! Und das nur einen Steinwurf vom Herzen der Saarlouiser Altstadt entfernt. Das TERRAIN EN VOGUE wurde nach derzeit höchstmöglichen Qualitätsstandards errichtet. Alle Wohnungen sind nach Südwesten ausgerichtet und verfügen über einen Balkon, eine Loggia, Terrasse oder Dachterrasse. Raumhöhen ab 2,50 Metern, bodentiefe Fenster, raumhohe Zimmertüren, lichtdurchflutete Räume schaffen eine Wohnatmosphäre voll Harmonie. Eine exklusive Innenausstattung liefert Komfort und Wohlgefühl bis in den letzten Winkel. Das TERRAIN EN VOGUE befindet sich in der Wallerfanger Straße und Albrecht-Dürer-Straße und – somit nur drei Gehminuten vom Zentrum entfernt. ■



Doch selbst in der bislang vernachlässigten „Provinz“ hat der Bau-Boom mächtig an Fahrt gewonnen. Städte wie Lübbenau, Frankfurt/ Oder, Göttingen oder Landsberg am Lech erleben derzeit Preisaufschläge von bis zu 30 Prozent innerhalb eines Jahres.

„My home is my castle“, sagen die Engländer. Mein Zuhause ist mein Schloss. Tatsächlich träumen 80 Prozent der deutschen Mieter von den eigenen vier Wänden. Die Eigentumsquote ist in Deutschland, verglichen mit anderen



**Immobilien-
verkauf
ist einfach**



**Wenn Sie Deutschlands
größtem Makler für
Wohnimmobilien*
vertrauen.**

Die Sparkasse ist Ihr Experte bei Kauf
oder Verkauf von Wohnimmobilien –
sprechen Sie uns an!

*Quelle Immobilienmanager 2014 (alle Sparkassen in Deutschland)



Kleiner Markt 3 | 66740 Saarlouis
 Tel.: 06831 / 442 20 62
 Fax: 06831 / 442 20 69

Wenn's um Geld geht 



OstseeResort Olpenitz: **Schwimmende Häuser mit eigenem Yachthafen**

Feriedomizile auf dem Wasser sind der neue Hit! Bestes Beispiel: Die schwimmenden Häuser im Ferienpark Olpenitz an der Ostsee. Jedes dieser schwimmenden Häuser verfügt über eine Grundfläche von 97 m², ist zweigeschossig angelegt und bietet mit der Dachterrasse und dem eigenen Bootsanlageplatz besonderen Komfort. Vom Land her sind die schwimmenden Häuser über vier Bootsstege erreichbar, an denen die Pontons befestigt sind, auf denen sich diese exklusiven Ferienhäuser befinden. Auf dem 150 Hektar großen Areal befindet sich alles, was den Aufenthalt angenehm macht: eine große Marina, Restaurants, Cafés, Shops und zahlreiche Freizeitangebote. ■

europäischen Ländern, nach wie vor eher niedrig. Im Schnitt leben gerade mal 45 Prozent der Deutschen in den eigenen vier Wänden. Ganz vorn dabei: die Saarländer. Sie gelten – ähnlich wie die Schwaben – als eingefleischte Häuslebauer. Die meisten Menschen halten Immobilien für die stabilste Geldanlage überhaupt. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Untersuchung des Marktforschungsinstituts Ipsos mit 1000 Befragten. Dabei nannten 83 Prozent die eigene Immobilie als wertstabile Form der Altersvorsorge. Das „Betongold“ sei eine inflationssichere Geldanlage, die perfekte Vorsorge fürs Alter – steuerbegünstigt und renditestark.

Fakt ist: Seit Jahren steigen in Deutschland die Preise für Miete und Kauf von Wohnraum, vor allem in Ballungszentren und Universitätsstädten.

Und auch im Saarland steigen die Immobilienpreise, wie Peter Becker, Regionaldirektor bei der LBS Immobilien GmbH

gegenüber TOP bestätigt. Während in den Jahren bis 2014 die Preise für Wohnimmobilien im Saarland eher als konstant bis leicht steigend wahrgenommen wurden, zeichnet sich nunmehr ein deutlich stärkerer Preisanstieg ab. Die einen argumentieren, dass der saarländische Wohnungsmarkt über Jahre hin unterbe-

wertet war, vor allem in der Landeshauptstadt. Andere wiederum sehen im Grunde genommen nur den gleichen Trend wie er vielerorts erkennbar ist, nämlich die attraktive und sichere Geldanlage im Bontongold. Die neue Eigentumswohnung ist dabei in den saarländischen Städten derzeit sehr gefragt und lässt die Preise zwischen 4 Prozent in St. Wendel und gar 15 Prozent in Merzig steigen. In Saarbrücken selbst haben sich binnen eines Jahres die Preise für eine neue Wohnung um ca. Prozent verteuert, in Saarlouis um rund 4 Prozent, wo die Preise in den beiden Vorjahren bereits stärker angestiegen sind. Lediglich in Neunkirchensind die Preise zum Vorjahr stabil geblieben. Der Markt der Bestandswohnungen hat sich nahezu überall zweistellig verändert. Saarlouis 11 Prozent; St. Wendel 12 Prozent und in Merzig sogar fast um 17 Prozent. Lediglich in Saarbrücken blieben die Preise stabil, was wohl darauf zurückzuführen ist, dass ein großes Angebot an innerstädtischen Neubauten existiert und die Nachfrager sich eher darauf konzentrieren.

Da die Mietpreise fast im Gleichschritt folgen, geht die Schere nicht wie anderorts

auseinander und die Renditen bleiben weiter auf attraktivem Niveau. Sicherlich trägt dazu bei, dass im Saarland die Mietpreisbremse für Bestandswohnungen von der Landesregierung bis heute nicht umgesetzt wurde.

Die Preiskurve in Saarbrücken, Saarlouis, St. Ingbert und auch in Merzig zeigt auch weiterhin nach oben. Dass die Preise dort weiterhin steigen, ist nach Aussicht der LBS Immobilien GmbH, schon heute erkennbar.

Immobilien: Auch im Saarland zeigt die Preiskurve nach oben

Das klassische Reiheneigenheim spielt traditionell im Saarland keine bedeutende Rolle. Der Saarländer wohnt außerhalb der Städte bevorzugt im freistehenden Einfamilienhaus und in den Städten schlägt die Eigentumswohnung derzeit klar das Reihenhauses. Da wo jedoch ein Angebot existiert, haben sich die Preise auch verteuert. 7 Prozent in Saarbrücken, 5 Prozent in Merzig und sogar um 15 Prozent in Homburg.

Doch was macht eine Immobilie eigentlich zu einem besonderen Juwel? In erster Linie natürlich „Lage, Lage, Lage“. Wenn eine Villa wirklich Luxus sein soll, darf die Infrastruktur nicht weit vom Schuss sein. Das schönste Schloss wird nicht sehr viel wert sein, wenn es zu abgelegen liegt. Eine Ausnahme gilt für Grundstücke an einem See oder in den Bergen. Wichtig ist auch, dass der Abstand zu den Nachbarn und zur Straße groß genug ist. Eine repräsentative



Alles für Ihr Haus – Nur 1x klingeln.

Jetzt mit der LBS die Rundumversorgung für Ihr Heim entdecken.

Mit der LBS Saar haben Sie innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe die Kompetenz für Immobilien in Ihrer Nähe. Hier bieten wir Ihnen jetzt noch mehr: Bewertung, Vermarktung, energetische und baufachliche Beratung – ganzheitlich und qualifiziert, auch für Unternehmen.

Einfach unter www.bausparen-im-saarland.de informieren oder **klingeln Sie durch: 0681 383-290.**



Finanzgruppe · www.lbs-saar.de

Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.





Lebensqualität: Wien ist beliebt!

Wo lebt es sich am angenehmsten und sichersten auf der Welt? Wo ist das kulturelle Angebot am besten? Wo sind die Grünanlagen gepflegt und die Menschen höflich? Wo funktionieren der öffentliche Nahverkehr, das Schulwesen und die Gesundheitsversorgung am besten? Diese und weitere Fragen rund ums Thema „Lebensqualität“ stellt das

Beratungsunternehmen „Mercer“ Jahr für Jahr vielen tausend Managern, die von ihren Firmen ins Ausland entsendet wurden. Platz 1 im 230-Städte-Ranking geht bereits zum siebten Mal in Folge an Wien, gefolgt von Zürich, Auckland, München und Vancouver. Das Schlusslicht bildet – wenig überraschend – Bagdad. ■



„Maison am Markt“: Schmuckstück am Markt

Im Herzen der Saarbrücker City plant, baut und vermarktet die Schmeer Baumanagement GmbH derzeit das exklusive Prestige-Objekt „Maison am Markt“. Das Projekt „Maison am Markt“ zwischen Stadtgalerie und Brunnen am St. Johanner Markt besteht aus drei Abschnitten: Komplettsanierung des denkmalgeschützten bestehenden Vorderhauses, Errichtung eines sogenannten „Townhouses“

im Innenhof – quasi ein einzelnes Topwohnhaus im Herzen der Innenstadt – sowie dem Neubau eines Rückhauses zur Katholisch-Kirch-Straße, der letzte verbliebene Baulückenschluss in der City. Das „Maison am Markt“ ist beispielsweise für Menschen interessant, die mit dem Gedanken spielen, zurück in die Stadt zu ziehen, ohne dabei auf Komfort, viel Wohnraum und Ruhe verzichten zu müssen. ■

Umfrage hat ergeben, dass die Infrastruktur nicht weit weg vom Schuss sein darf. Das schönste Schloss wird nicht sehr viel wert sein, wenn es zu abgelegen liegt. Eine Ausnahme gilt für Grundstücke an einem See oder in den Bergen. Wichtig ist auch, dass der Abstand zu den Nachbarn und zur Straße groß genug ist. Eine repräsentative Villa sollte mindestens 2.000 Quadratmeter Grund-

stück haben. Eine leichte Hanglage nach Süden oder Westen ist ebenfalls von Vorteil, vor allem, wenn sie einen schönen Blick eröffnet. Bei der Bepflanzung sind Thuja-Bäume verpönt, alte Bäume hingegen begehrt. Großes Augenmerk legen Luxus-Immobilienverkäufer auch auf die Zufahrt zur Villa. Sie sollte als Outdoor-Visitenkarte möglichst repräsentativ sein. Ideal sind ein Kiesweg

oder gar eine Allee mit alten Bäumen. Ein weiteres Plus ist sicherlich ein Pool oder ein Teich. Rückzugsgebiete innerhalb der Garten-Anlage wirken ebenfalls wertsteigernd: Ein Garten-Pavillon, ein verwunschener Skulpturen-Park oder ein Saunahaus dienen als perfektes Hide-away. Innen wie außen gilt: Ein üppiges Entree steht für Gastfreundschaft und Großzügigkeit. ■



Teures Pflaster

In Monaco ist Wohnraum am teuersten. Das zeigt der aktuelle Prime International Residential Index, der weltweit die Preise für Luxus-Immobilien und Zweitwohn-Destinationen in den 100 wichtigsten Städten darstellt. Gerade 17 Quadratmeter Wohnfläche bekommt man dort für eine Million US-Dollar. Mehr denn je zieht es Millionäre und Prominente aus

aller Welt in das kleine Fürstentum an der Riviera – nicht zuletzt wegen der Steuervorteile. Auf den Plätzen 2 und 3: Hongkong (20 Quadratmeter) und London (21 Quadratmeter), wobei in der britischen Hauptstadt die Immobilien-Preise aufgrund des Brexits gerade sinken. Auch in New York fallen die Preise derzeit, nachdem sie jahrelang rapide in den Himmel gewachsen sind. ■

Den richtigen Makler finden

Makler gibt es wie heute wie Sand am Meer. Unser Tipp: Suchen Sie sich einen renommierten Makler aus. Jemand, der Ihnen Vermittlungserfolge und Referenzen nennen kann. Gerade wenn Sie nicht selbst vor Ort sein können, sind Exposés, fundierte Beratung und Vertrauen von großer Bedeutung. Makler erleichtern die Suche enorm, denn sie

verfügen über Karteien und bringen so Käufer und Verkäufer schneller zusammen. Gute Makler kennen die Lage auf dem Immobilienmarkt der Region, wissen, wo es geeignete Objekte gibt und was sie kosten dürfen. Sie sollten sich auf Alteingesessene konzentrieren, die Erfahrung auf dem Immobilienmarkt haben. ■



RE/MAX®
Immo Stars

KLAUS HOFFMANN
Kaiserstraße 25a/Ecke Kärcherstraße
66111 Saarbrücken-City

Tel.: (0681) 95804 18-0

E-Mail: immostars@remax.de

Unser komplettes Immobilienangebot finden Sie unter:

www.remax.de/immostars

VERKAUFEN oder VERMIETEN SIE IHRE Immobilie mit UNS ...

Nutzen Sie die Vorteile des Weltweit größten Maklernetzwerks RE/MAX!

Wählen Sie aus gutem Grund die Nr. 1

WIR sind IHRE Makler vor Ort ...!
Lassen Sie sich von der RE/MAX Strategie überzeugen ...!



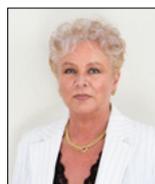
KLAUS HOFFMANN
Dipl.-Betriebswirt
Geschäftsinhaber



Ali Mohammad
Auszubildender /
Vertriebsassistent



Christoph Becker
Immobilienmakler
Dipl.-Betriebswirt (FH)



Eva Krüger-Heinz
Immobilienmaklerin



Felix Neuschwander
Immobilienmakler
(IHK)



Giovanni Barba
Vertriebsassistent



Ivana Büschler
Immobilienwirtin
WAF (FH)



Sebastian Mrozowski
Immobilienkaufmann
Vertriebsassistent



Vera Müller
Dipl.-Dolmetscherin
Backoffice



Riegelsberg, Überhoferstr. 65
8 barrierefreie Wohnungen bezugsfertig



Püttlingen – Zentrum
Neubau von 8 barrierefreien Wohnungen
Baubeginn Herbst 2016

**„An Morgen glauben ...
JETZT AKTIV werden“**

Wenn Ihnen Ihre Immobilie zu groß geworden ist und Sie verkaufen wollen, rufen Sie uns an. Wir bewerten Ihre Immobilie kostenlos und suchen Ihnen einen solventen Käufer.



Ihr Partner seit 33 Jahren

66346 Püttlingen – Tel. 068 98-68 96 96
66292 Riegelsberg – Tel. 068 06-951 45 36

info@immobilien-roschel.de
www.immobilien-roschel.de



Teurer Leucht-Turm: Dieses „Einfamilienhaus“ im indischen Mumbai hat 752 Millionen Euro gekostet

Die teuersten Immobilien der Welt

Das wahrscheinlich teuerste Einfamilienhaus der Welt gehört dem indischen Milliardär Mukesh Ambani und steht in Mumbai. Bau und Einrichtung der 173 Meter hohen Residenz sollen mehr als 752 Millionen Euro verschlungen haben.

Der Wolkenkratzer verfügt über 27 Stockwerke, ein sechsstöckiges Parkhaus, Schwimmbäder, ein Kino, einen Tempel, eine Bibliothek und drei Hubschrauberlandeplätze. Auf den ausladenden Terrassen wurden große Gärten angelegt.

Auf Platz 2 steht die Villa Leopolda in Villefranche-sur-Mer (Frankreich). Das Anwesen soll 500 Millionen Euro wert sein. Eigentümerin ist die gebürtige Brasilianerin Lily Safra. Sie erbte die Luxus-Immobilie von ihrem Ehemann, einem Bankier. Das Gebäude ist im Belle-Époque-Stil errichtet und umschließt rund 2700 Quadratmeter einschließlich der Pavillons und Nebengebäude.

Auf dem Grundstück befinden sich ein Schwimmbecken, eine Zypressenallee, Olivenhaine und ein acht Hektar großer Park sowie ein Hubschrauberlandeplatz. Der damalige belgische König Leopold II. ließ die Villa Leopolda 1902 bauen. In den 50er-Jahren erwarb sie Giovanni Agnelli, Besitzer des Fiat-Konzerns, der sie später an den libanesischen Bankier Edmond Safra veräußerte.

Platz 3 geht an die Fairfield-Villa bei New York. Sie verfügt über 10.000 Quadratmeter Wohnfläche, 29 Schlafzimmer, 39 Badezimmer, ein 28 Meter langes Esszimmer sowie drei Schwimmbäder, Basketball-, Tennis- und Squash-Plätze. „Forbes“ schätzt den Wert der Immobilie auf 226 Millionen Euro. Das Anwesen in Sagaponack im US-Bundesstaat New York direkt an der Küste des Atlantiks gehört dem amerikanischen Unternehmer Ira Rennert und dient als Heim für seine fünfköpfige Familie. ■

Andere Länder, andere Villen

Farben, Muster, Materialien: Wer was beim Thema „Wohnen“ besonders mag, hat viel mit der Herkunft zu tun. Das zeigt die Erfahrung international agierender Immobilienmakler. So mögen Briten durchaus mutige Wandfarben, scheuen beispielsweise nicht mal vor großflächigen Violett-Tönen in den eigenen Räumen zurück. Deutsche und Österreicher richten sich eher minimalistisch ein und lieben

Naturholz-Parkett. Bewohner südlicher Länder bevorzugen edle Fliesen- und Steinböden, Franzosen mögen florale Bodenmuster. Russen schwelgen gern in Üppigkeit, begeistern sich für Marmor, schwere Lüster und vergoldete Vitrinen. Orientalen mögen zu Hause dekorative Elemente und können großen Fensterflächen nichts abgewinnen. Im Gegenteil: Viele bevorzugen gar fensterlose Räume. ■

Deutsche mögen große Wohnungen

Eine vierköpfige Familie in Deutschland wohnt laut Statistischem Bundesamt im Schnitt auf 96,8 Quadratmetern zur Miete; Eigentümer mit zwei Kindern auf 137,6 Quadratmetern. Soweit

die Mittelwerte. Die Quadratmeterzahl ist aber nicht der einzige Faktor für die Wohnqualität. Nicht minder relevant sind die Lage und die Ausstattung der Immobilie. ■



Exklusive Wohnlage in Wallerfangen

Penthouse-Wohnung in Wallerfangen

Wer kennt dieses Bild nicht aus Werbespots oder Filmen: Ein Mensch geht durch sein luxuriös eingerichtetes Penthouse und betritt die Terrasse, die hoch über der Straße liegt und einen atemberaubenden Blick auf die Umgebung bietet. Doch das Wohnen im Penthouse muss kein Traum bleiben, wie dieses neue Objekt in Wallerfangen beweist. Das exklusive Penthouse, unweit der Saarlouiser City, verfügt über eine Wohnfläche von 134m². Die Immobilie umfasst 3 Zimmer, 2 Bäder, Diele, Ankleide und Abstellraum. Die Dachterrasse hat eine Größe von 21m². Kaufpreis pro m²: nur 2.400 Euro zzgl. Tiefgaragenstellplatz. ■

Kleiner Aufwand
Große Wirkung



Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen? Dann sollten Sie diese ansprechend präsentieren.

Oder möchten Sie nur frischen Wind in Ihr Zuhause bringen?

Wir unterstützen Sie gerne.

Impressionen & weitere Infos finden Sie auf meiner Homepage:

www.leismann-home.de



Stefanie Leismann
Home Staging & Redesign

Neue Heizung
gesucht?

Haben wir ... und das mit allen
drum und dran ...

- Neueste Technologien
- Zukunftsorientiert
- Energiesparend
- Behagliches Wohlfühlklima
- ...

NEU: Rechnen Sie ganz bequem
von Zuhause und in aller Ruhe Ihr
individuelles Angebot!

Mit wenigen Klicks zu Ihrer neuen
Heizung - mehr unter:

www.hse-alexander-loew.de

Brennstoff Gebäude Wärmeschutz Ihre Heizung Weiteres

1. Ihre Brennstoffauswahl

Womit heizen Sie aktuell? ⓘ

Gas Heizöl Nachtspeicher Sonstiges

Womit möchten Sie in Zukunft heizen? ⓘ

Gas Heizöl Pellets Wärmepumpe

Los gehts >>

... alles aus
einer Hand!

immobilien



Luxus-Immobilien in Deutschland sind gefragter denn je

Investieren in „Betongold“

Deutschland gleicht mehr und mehr
einem Monopoly-Spielfeld. Kein Wunder:
Immer mehr Kapital sucht nach lukrativen
Anlage-Möglichkeiten. Auch ausländische
Investoren beteiligen sich am großen Run
auf deutsche Immobilien. Im vergangenen
Jahr wurden in Deutschland Wohnanlagen
im Wert von 23,3 Milliarden Euro gekauft.
Eine Steigerung von satten 74 Prozent
gegenüber 2014! Kein Wunder: Die Rendite-
Erwartungen erreichen Höchst-Niveau, zumal
hiesige Wohnungen angesichts der stabilen
Wirtschaftslage als sichere Anlage

gelten. Gute Immobilien werden als ‚safe
haven‘ angesehen, um die überreichlich
vorhandene Liquidität halbwegs sicher
zu parken.

Überdies gelten deutsche Wohnungen im
europäischen Vergleich als enorm günstig,
sowohl zur Miete als auch zum Kauf.
Ähnlich steht es um Büros und Ladengeschäfte.
Deshalb stecken internationale
Investoren ihr Geld besonders gerne in
deutsches Betongold. Zu diesem Ergebnis
kam jüngst das „Trendbarometer Immobilien-
Investmentmarkt“.



New York, Hongkong,
Singapur: Hier fühlen
sich Millionäre wohl

Wo Millionäre wohnen

Wo tummeln sich die Superreichen
dieser Welt? Offenbar nicht in Saarbrücken.
Laut „Wealth Report“ finden sich die
meisten Multi-Millionäre mit einem
Vermögen von mehr als 30 Millionen
US-Dollar in London, New York, Hongkong,
Singapur und Shanghai.

Deutsche Metropolen: Preise explodieren!

Wohnraum ist gerade in Ballungszentren
wie Hamburg, Düsseldorf, München oder
Berlin knapp und teuer. Tendenz: weiter
steigend! In Frankfurt haben sich nach
SPIEGEL-Recherchen Wohnbauflächen in
zwei Jahren um 27 Prozent verteuert. In
Stuttgart sind die Grundstückskosten für
Geschossbauten im vergangenen Jahr um
15 bis 20 Prozent gestiegen. In München
hat sich das ohnehin exorbitante Preis-
niveau 2015 in guten Wohnlagen noch
mal um 19 Prozent erhöht; dort kostet
ein Quadratmeter für einen Geschossbau
im Schnitt 3.000 Euro. In Hamburg sind
Bauplätze für Einfamilienhäuser in einem
Jahr um 13 Prozent teurer geworden. Seit



Rendite-Objekt
„Immobilie“: Die
Preise steigen – vor
allem in 1A-Lagen

2010 zahlt man dort über die Hälfte mehr.
Am stärksten zogen die Grundstückspreise
in Berlin an. Innerhalb des Berliner
S-Bahn-Rings sind sie im vorigen Jahr um
50 Prozent gestiegen.

Villa Samek am Südufer des Wörthersees

Nah am Wasser gebaut ...

Warum Villen mit See-Blick so begehrt sind

Das Wasser ist der Ursprung allen Lebens. Vielleicht zieht es uns deshalb immer wieder in seine Nähe. Die meisten während des Urlaubs, einige für immer! Mancher gönnt sich ein Domizil auf Mallorca, an der Cote d'Azur oder in Florida. Oder auch am Wörthersee im schönen Kärnten: Für Villen mit Seezugang werden dort je nach Lage und Grundstücksgröße schnell zweistellige Millionenbeträge fällig. Auch wer sich mit einem Apartment

in einer Anlage mit Privatstrand zufriedengibt, muss dort bis zu 15.000 Euro pro Quadratmeter investieren. Der Seezugang ist einfach maßgeblich für diese Preise, schließlich gibt es nur eine begrenzte Anzahl davon“, erklärt uns eine ortsansässige Maklerin. Kurios: Noch vor 100 Jahren haben Bauern die Seegrundstücke einfach verschenkt, weil sie damit nichts anfangen konnten. Diese Zeiten sind unwiederbringlich vorbei, heute werden kaum

Kosten und Mühen gescheut, um die begehrten Seezugänge künstlich herzustellen. Da führen Brücken über die Straße und Tunnel darunter, um ungestörten Zugang zum Wasser zu schaffen, und die Liegenschaften als Objekte mit direktem Privatstrand deklarieren zu können. Der ungestörte Zugang zum Wasser ist ein sinnvoller Invest. Denn schon in der zweiten Reihe des See-Ufers zahlt man teilweise nur noch zehn Prozent des Preises! ■

Moderne Eigentumswohnungen zu verkaufen

Infos: Telefon 0 68 06 / 9 94 13 49
www.jm-immobilien-saar.de



Heusweiler im Herzen des Saarlandes –
wo höchster Wohnkomfort noch bezahlbar ist!

Wohnanlage Dilsburg

Saarbrücker Straße 103
66265 Heusweiler

- Neubau von exklusiven Eigentumswohnungen zwischen 77 und 130 m²
- Provisionsfrei
- altersgerechte Bauweise
- Aufzug, Tiefgarage, PKW-Stellplätze und eigenem Kellerraum
- Fertigstellung Ende 2017



www.jm-bauunternehmen.de



JM Immobilien GmbH & Co. KG
Lebacher Straße 39
D 66265 Heusweiler
Telefon 0 68 06/9 94 13 49
www.jm-immobilien-saar.de

Wir
bauen:



„Les Suites“ am Saarbrücker Rotenbühl

*Vrakela & Frey realisiert repräsentatives
Immobilien-Objekt in Saarbrückens bester Lage*

„Les Suites“ am Rotenbühl

Schöner wohnen auf Saarbrückens Sonnenseite! Dem exklusiven Stadtteil mit dem besonderen Flair. Auf zwei Quadratkilometern Fläche reihen sich am Rotenbühl mondäne Gründerzeit-Villen an elegante Apartment-Anlagen, Feinkostläden an Edel-Boutiquen, Tennis-Clubs an Totobad. Der Rotenbühl zählt zweifellos zu den begehrtesten Adressen der Landeshauptstadt. Hier wohnt man ruhig, und dennoch city-nah. Repräsentativ und dennoch privat. In bester Nachbarschaft. Mit lebendiger Geschäftswelt. Ärzten und Apotheken. Kindergärten und Schulen.

In dieser begehrten Umgebung, in unmittelbarer Nähe zum Stadtwald, entsteht derzeit das exklusive Immobilien-Objekt

„Les Suites“: 8 neue Eigentumswohnungen mit Gärten, Balkonen, Dachterrassen und Tiefgaragen. Wohnungsgrößen: zwischen 95 und 120 qm.

„Les Suites“ lässt keine Wünsche offen und besticht durch ein, in Saarbrücken noch nie dagewesenes Wohngefühl. Hier hat die „Vrakela & Frey Bauträger GmbH“ eine eindrucksvolle Hommage an die klassisch-moderne Architektur geschaffen. Die Villa „Les Suites“, das ist Anspruch und Versprechen zugleich, eingelöst mit den schönsten Ausblicken auf die gehobene Nachbarschaft.

Übrigens: Falls Sie jemand kennen, der eine Immobilie oder Grundstücke verkauf-

fen möchte, dann erhalten Sie als Tippgeber nach erfolgreichem Abschluss eine Provision von 1.000 Euro. Und falls Sie selbst nicht in Erscheinung treten möchten, dann darf der Tipp auch gerne ganz diskret via Formular erfolgen. Infos unter www.vrakela-frey.de. ■

VRAKELA & FREY
Bauunternehmung GmbH & Co. KG

Vrakela & Frey Bauträger GmbH
Neuer Zollhof 3
Düsseldorf
info@vrakela-frey.de
www.vrakela-frey.de

Alles Fassade!

Vrakela & Frey Bauunternehmen GmbH & Co. KG

Schlüsselfertigbau, Hochbau, Engineering, Wärmedämmverbundsystem, Klinker-Arbeiten: Die Firma Vrakela & Frey bietet ein umfassendes Leistungsspektrum im Bereich Bauunternehmung. Auf Wunsch kümmert sich Vrakela & Frey auch gerne um Fassadengestaltung und Sanierung Ihres Eigenheims. Längst zählt die Vrakela & Frey Bauunternehmen GmbH & Co. KG zu den deutschlandweit größten Firmen für Fassadenarbeiten. Kein Wunder:

Vrakela & Frey bietet modernste Qualität, verwendet hochwertige Markenprodukte und garantiert die zugesagte Bauzeit. In Bezug auf Preis und Leistung erstellt Vrakela & Frey optimale Angebote mit Festpreisgarantie und steht für eine kostenlose Beratung jederzeit gerne zur Verfügung. ■



Aktuelle Projekte der Vrakela & Frey Bauunternehmen GmbH



OstseeResort Olpenitz



DIE EXKLUSIVERE KAPITALANLAGE

anlegen, wo andere Urlaub machen



Ferienpark der Extraklasse, Albatrosvilla oder Schwimmendes Haus –
welches Ferienhaus bevorzugen Sie?



Unser Team steht Ihnen für eine Führung durch unsere Musterhäuser bzw. zu einem Beratungsgespräch gern zur Verfügung.

Wir sind samstags und sonntags von 9 bis 18 Uhr für Sie in unserem InfoCenter vor Ort!

Schicken Sie uns bitte eine E-Mail oder vereinbaren Sie gleich einen persönlichen Termin. Wir freuen uns auf Sie.

Investieren Sie in Ihr Ferienhaus im Ferienpark OstseeResort Olpenitz. Wir bieten Ihnen durchdachte Grundrisse und eine ferienrechtliche Ausstattung zu einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis. **Eine komplette Vermarktung und Betreuung durch NOVASOL, einem der renommiertesten Vermietungspartner Europas, sorgt für eine hohe Auslastung und eine mögliche Rendite von ca. 7%.** Wählen Sie zwischen 4 individuellen Haustypen Ihr eigenes Ferienhaus aus. Ausgestattet sind die Häuser u.a. mit einer Einbauküche, Fußbodenheizung, Kaminofen und vielen weiteren kleinen und nützlichen Details. Kaufpreis Naya ab 164.648 EUR brutto (Optimierung der MwSt. möglich). Egal, ob Sie als Selbstnutzer oder zur Kapitalanlage in Ferienimmobilien investieren. **In Zeiten von unsicheren Finanzmärkten wird eine Immobilie renditestark und wertbeständig sein.**

Weitere Informationen erhalten Sie unter:



Urlaub im Ferienhaus
By Wyndham Vacation Rentals

Meer & Mehr Immobilien UG · Bisttalstraße 13a · 66787 Wadgassen
Ihr Ansprechpartner vor Ort: Herr Joachim Rinkenbach 0151/52749717 und 04642 / 924 3010
E-Mail: rinkenbach@ferienhaus-am-meer-kaufen.de · www.ferienhaus-am-meer-kaufen.de



A portrait of Prof. Dr. Jörg Loth, a man with short brown hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a red and white striped tie. He is smiling and looking towards the camera. The background is a wall covered with architectural drawings and photographs of buildings.

**Prof. Dr. Jörg Loth
und Ralf Reinstädter:**
*„Mit der IKK Südwest
in eine gesunde Zukunft!“*

Prof. Dr. Jörg Loth und Ralf Reinstädter im TOP-Gespräch



Mehr als 650.000 Versicherte in Hessen, Rheinland-Pfalz und im Saarland vertrauen der IKK Südwest. Offensichtlich zu Recht: Erst kürzlich wurde die IKK Südwest vom Magazin „Focus Money“ zur besten regionalen Krankenkasse Deutschlands gewählt. Derweil entsteht im Saarbrücker Quartier Eurobahnhof die neue Hauptverwaltung. In dem modernen Neubau werden künftig 1000 Mitarbeiter für die Belange der IKK-Südwest-Kunden tätig sein. TOP-Chefredakteur Sylvio Maltha ergründet im Gespräch mit IKK-Vorstand Prof. Dr. Jörg Loth und dem Verwaltungsrat-Vorsitzenden Ralf Reinstädtler das Erfolgsgeheimnis der Krankenkasse.

Herr Prof. Loth, Sie sind Vorstand der IKK Südwest. Was ist das Schönste an Ihrem Beruf? Und welchen Herausforderungen sehen Sie sich gegenüber?

Jörg Loth: Es motiviert mich an meinem Beruf jeden Tag aufs Neue, Menschen in oftmals schwierigen Lebenssituationen mit Rat und Tat zur Seite stehen zu können. Helfen zu können ist mir aber auch privat ein wichtiges Anliegen. Deshalb engagiere ich mich in meiner Freizeit im Vorstand des Vereins Herzensengel e. V. zur Unterstützung unverschuldet in Not geratener Menschen sowie im Lions-Club Merzig.

Und die größte Herausforderung für alle Gesetzlichen Krankenkassen wird es sein, ihren Versicherten auch in Zukunft ein gutes und bezahlbares Leistungsangebot anbieten zu können. Die Demografie spielt uns da nicht gerade in die Hände: Mehr Rentner und weniger Erwerbstätige werden die sozialen Sicherungssysteme in der Tat vor große Herausforderungen stellen.

Herr Prof. Loth, Sie sind seit mehr als 20 Jahren in führender Funktion in der Gesetzlichen Krankenversicherung tätig. Was bedeutet Gesundheit für Sie persönlich?

Jörg Loth: Ohne Gesundheit ist alles nichts! Abgesehen davon, was wir als Erbe in die Wiege gelegt bekommen und nicht aus eigener Kraft verändern können, bieten sich heute viele Möglichkeiten, vorbeugend etwas für seine Gesundheit zu tun. Und gesund sein umfasst nicht nur den Körper, sondern ganz im Sinne der WHO auch den Geist und die sozialen Beziehungen. Damit ist Gesundheit ganz sicher mehr als die Abwesenheit von Krankheit.

Vor wenigen Tagen war der Spatenstich zu einem bemerkenswerten Neubau. Warum dieses ehrgeizige Projekt? Und was genau entsteht im Saarbrücker Euro Quartier?

Jörg Loth: Dort bauen wir die neue IKK-Hauptverwaltung. Wir werden rund 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die jetzt noch an 14 Standorten im Saarbrücker Stadtgebiet ihre Büros haben, in einem neuen Gebäude zusammenführen. Für unsere Versicherten bedeutet das noch mehr Service und Beratungsqualität.

Ralf Reinstädtler: Für unsere Kunden und Mitarbeiter ist der Neubau der Hauptverwaltung in Saarbrücken ein Zeichen der Stabilität sowie der Verlässlichkeit. Wir reduzieren unsere Mietausgaben und damit die Verwaltungskosten, und passen

die internen Abläufe zukünftigen Erfordernissen an. Bei dem Neubau werden wir besonders auf eine wirtschaftliche Flächennutzung sowie auf die Verwendung gesunder und nachhaltiger Materialien achten. Darüber hinaus legen wir Wert auf ein ganzheitliches, ökologisches und ökonomisches Betreiberkonzept.

Die IKK Südwest ist in drei Bundesländern präsent - in Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland. Ihr Hauptsitz ist Saarbrücken. Werden die Geschicke auch künftig von Saarbrücken aus geleitet?

Jörg Loth: Der Sitz der IKK Südwest ist laut unserer Satzung Saarbrücken. Neben Saarbrücken haben wir in Mainz auch aufgrund unserer Fusion mit der früheren IKK Rheinland-Pfalz noch einen zweiten Hauptverwaltungsstandort. Hier gibt es eine langjährige vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit – sowohl mit meinem Vorstandskollegen Roland Engenhäuser in Mainz als auch dem ehrenamtlichen Verwaltungsrat mit jeweils 14 saarländischen und 14 rheinland-pfälzischen Mitgliedern. Während Rainer Lunk als Vorsitzender der Arbeitgeberseite im Verwaltungsrat aus Rheinland-Pfalz kommt, ist unser Vorsitzender der Versicherten-seite, Ralf Reinstädtler, aus dem Saarland.

Wenn es um die größten Arbeitgeber in der Region geht, da fallen uns Unternehmen wie ZF, Saarstahl, IDS Scheer, Ford, Karlsberg und Bosch ein. An die IKK Südwest denkt kaum jemand...

Ralf Reinstädtler: Das liegt – vordergründig gesehen – vielleicht daran, dass wir als Körperschaft des öffentlichen Rechts keine Gewerbesteuer zahlen. Auf der anderen Seite trägt jeder unserer rund 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an unseren saarländischen Standorten mit seiner Familie dazu bei, die Kaufkraft und damit das Saarland zu stärken. Nicht zu unterschätzen sind auch die Investitionen in das saarländische Gesundheitswesen, die wir bei einem jährlichen Haushaltsvolumen von rund 1,6 Mrd. Euro leisten.

Wie bewerten Sie die Rahmenbedingungen im Saarland für Ihre Kasse?

Jörg Loth: Wir erhalten eine ganz hervorragende Unterstützung durch die saarländische Landesregierung und das Gesundheitsministerium. Hier profitieren wir von einer guten und gewachsenen Zusammenarbeit aller Beteiligten und den Chancen, die eine Vernetzung im Bundesland der „kurzen Wege“ bietet – eine Zusammenarbeit, die uns allerdings nicht

nur lieb, sondern auch teuer ist: Die Kosten im Gesundheitswesen liegen sowohl im Saarland als auch in Rheinland-Pfalz deutlich über denen anderer Bundesländer. Deshalb gilt es, gemeinsam mit der Politik das Gesundheitswesen fit für die Zukunft zu machen.

Aktuell betreut die IKK mehr als 650.000 Versicherte und über 90.000 Betriebe in Hessen, Rheinland-Pfalz und im Saarland. Wie sehen Sie die weitere Entwicklung?

Ralf Reinstädtler: Verlässlichkeit und Weiterentwicklung sind die zentralen Werte, an denen wir unser Handeln ausrichten. Weiterentwicklung ist in den vergangenen Jahren bei der IKK Südwest – wie in der gesamten Branche – sehr stark mit dem Thema „Digitalisierung“ verbunden. Wir nutzen technischen Fortschritt, um unseren Versicherten und Arbeitgebern einen noch größeren Mehrwert bieten zu können.



„Wir setzen auf Kundennähe, nicht auf anonyme Call-Center!“

Die IKK Südwest betreibt 19 Geschäftsstellen. Andere Kassen sind hingegen nur über anonyme Call-Center oder per Mail erreichbar. Wäre das nicht kostengünstiger?

Jörg Loth: Vielleicht kostengünstiger – aber nicht kundenfreundlicher! Unser Markenversprechen an unsere Versicherten lautet: regional-persönlich-einfach. Und das ist das persönliche Gespräch für uns nach wie vor die erste Wahl der optimalen Kundenbetreuung – alleine am Standort Saarland sind rund 1.000 IKK-Mitarbeiter tagtäglich für unsere Versicherten engagiert im Einsatz. Außerdem tun wir das eine, ohne das andere zu lassen und bauen auch unsere Online-Angebote weiter aus.

Das Magazin „Focus Money“ kürte die IKK Südwest zur besten regionalen Krankenkasse. Bestätigung für geleistete Arbeit – oder auch Ansporn, künftig noch besser zu werden?

Ralf Reinstädtler: Diese Auszeichnungen bestätigen natürlich unser Handeln und zeigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Darauf darf man sich aber nicht ausruhen. Wir müssen uns das Vertrauen der Privat- und Firmenkunden immer wieder neu erarbeiten.

Sie engagieren sich im Bereich der Patientensicherheit. Was ist genau darunter zu verstehen?

Jörg Loth: Für uns bedeutet Patientensicherheit die Vermeidung unerwünschter Ereignisse im Zusammenhang mit medizinischen Behandlungen. Der Patient ist heute mehr und mehr ein mündiger Patient. Deshalb unterstützen wir unsere Versicherten ganz konkret: Im Zusammenhang mit möglichen Behandlungsfehlern haben wir ein sechs Mitarbeiter starkes Team eingerichtet, das unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite steht. Darüber hinaus bieten wir vor einem orthopädischen Eingriff eine strukturierte ärztliche Zweitmeinung an.

Angebote wie der Onkolotse, der Patienten mit einer Krebsdiagnose nicht alleine lässt, oder die Möglichkeit, den Medikationsplan auf Arzneimittelunverträglichkeiten zu überprüfen, sind zwei weitere Beispiele.

Zu Jahresbeginn 2016 bekam fast jeder der 70 Millionen gesetzlich Versicherten in Deutschland unerfreuliche Post von ihrer jeweiligen Krankenkasse. Denn wieder einmal wurden die Zusatzbeiträge erhöht – diesmal um 0,2 Prozentpunkte. Quasi alle Experten sind sich einig, dass dies noch längst nicht Ende der Fahnenstange sein wird. Warum wird Gesundheit immer teurer?

Ralf Reinstädtler: Regional unterschiedliche Versorgungskosten sorgen für ungerechte Belastungen der Beitragszahler in der gesetzlichen Krankenversicherung. Der morbiditätsorientierte Risikostrukturausgleich, kurz: Morbi-RSA, hat eigentlich die Aufgabe, Einnahmen und Ausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung fair

auszugleichen. Aber strukturell sind einige Gegenden einfach benachteiligt.

Jörg Loth: Davon sind wir hier im Südwesten besonders betroffen, wo viele Versicherte der IKK Südwest leben – durch beispielsweise höhere Kosten für Krankenhausaufenthalte, aber auch das allgemeine höhere regionale Preisniveau, also Faktoren, auf die die Krankenkassen keinen direkten Einfluss haben. Hier muss eine regionale Ausgleichskomponente im Morbi-RSA geschaffen werden.

Ralf Reinstädtler: Und um dem entgegenzusteuern und bis hier ein gerechter Ausgleich für alle geschaffen wird, müssen die Kassen einzeln Korrekturen vornehmen, die sich eben im höheren Zusatzbeitrag niederschlagen.

Auch die Medikamente werden immer teurer. Müsste da nicht der Gesetzgeber eingreifen – und die Arzneimittelpreise stärker regulieren? Derzeit kann ein Pharmaunternehmen bei einem neuen Produkt erst mal einen Fantasie-Preis aufrufen...

Jörg Loth: Neue Arzneimittel sind in der Tat ein Preistreiber. Und das geplante neue Gesetz zur Stärkung der Arzneimittelversorgung trägt nicht dazu bei, dies zu unterbinden. Denn es erlaubt den Pharmafirmen auch weiterhin im Einführungsjahr eines neuen Medikaments die Preise frei festzulegen; die vorgesehene 250-Millionen-Euro-Umsatzmarke pro Jahr, die dies auch im ersten Jahr begrenzen könnte, trifft nur auf wenige Präparate zu und wird ihre Wirkung verfehlen.

Hand aufs Herz: Braucht Deutschland wirklich fast 120 Krankenkassen?

Jörg Loth: Die meisten der noch verbliebenen 118 Kassen sind durch ihre Historie in der Lage, in besonderer Weise auf die Bedürfnisse ihrer Versicherten einzugehen – einfach, weil sie sie genau kennen. So auch im Fall der Innungskrankenkassen, die eng mit dem Handwerk verbunden sind. Die Versicherten selbst entscheiden letztendlich, wo sie sich mit ihren Ansprüchen am besten aufgehoben fühlen – und damit auch, wie viele Kassen wir in Zukunft noch haben werden.

Im Wettbewerb gilt die Regel „Wachsen oder weichen“... Ist das auch die Devise der IKK Südwest?

Ralf Reinstädtler: Wir bekennen uns bei der IKK Südwest zur Regionalität in unseren drei Bundesländern Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland sowie zum Handwerk und seinen Mitarbeiterinnen

und Mitarbeitern. Genau dafür wurden wir jetzt bereits zweimal hintereinander von der Zeitschrift Focus Money als „beste regionale Krankenkasse“ ausgezeichnet. Die IKK Südwest funktioniert am besten als eigenständige Kasse – dafür sind wir bestens aufgestellt.

Wie steht es um die wirtschaftliche Situation der IKK Südwest? Hätten Sie ein paar Zahlen für uns?

Jörg Loth: Die IKK Südwest steht auf wirtschaftlich gesunden Beinen. Unsere Finanzen entwickeln sich auch im zweiten Quartal 2016 planmäßig, zum Ende Juni wurde ein leichtes Plus in Höhe von etwa 3 Millionen Euro erwirtschaftet. Aufgrund der bei allen Kassen immer weiter steigenden Ausgaben und des Kostendrucks, der sich in allen Bereichen des Gesundheitswesens bemerkbar macht, rechnen wir für das Gesamtjahr 2016 weiterhin mit einem leichten Defizit. Bei den Versicherten zeichnet sich in diesem Jahr eine erfreuliche Entwicklung mit knapp 6.000 Neuzugängen ab, ein Wachstum von einem Prozent – das bestätigt uns als starke regionale Krankenkasse.

Die IKK Südwest war vor drei Jahren die erste gesetzliche Krankenversicherung, die in ihrer Satzung eine teilweise Erstattung von Heilpraktiker-Leistungen aus den Bereichen der Homöopathie und Naturheilverfahren aufgenommen hat. Warum?

Ralf Reinstädtler: Ganz einfach: Weil wir der Ansicht sind, dass sich alternative Heilmethoden und die Schulmedizin ergänzen können – allerdings nur, wenn bestimmte Qualitätskriterien stimmen, die wir vorher überprüfen!

Im Juni haben Sie eine Werbekampagne gestartet, bei der neun Kundenberaterinnen und Kundenberater zu sehen sind, die jeweils für ihre Region Gesicht zeigen. Sie hätten ja auch Profi-Models engagieren können...

Jörg Loth: Genau das wollten wir nicht, denn unsere Markenkernwerte lauten „regional-persönlich-einfach“. Und da war die Idee, die Menschen zu zeigen, die in den Regionen persönlich für unsere Versicherten da sind – und nicht austauschbare Modelgesichter, die bei der nächsten Gelegenheit zum Beispiel für Zahnpasta werben.

Sie waren ursprünglich eine Krankenversicherung fürs Handwerk. Verstehen Sie sich immer noch als „Partner des Handwerks“?

Jörg Loth: Selbstverständlich! Wir stehen mit einer langen gemeinsamen Geschichte traditionell für das Handwerk in der Region. Durch die vertrauensvolle und gute Zusammenarbeit mit den Institutionen des Handwerks kennen wir genau die Bedürfnisse der Menschen im Handwerk – und können so den Handwerksbetrieben aber auch deren Beschäftigten ganz individuelle Angebote unterbreiten.



„Private Krankenversicherungen entpuppen sich oft als Kostenfalle!“

„Drum prüfe, wer sich ewig bindet“. Dieser Spruch gilt nicht nur vor dem Traualtar, sondern auch für junge Selbständige, die sich von den Privaten Krankenversicherungen locken lassen. Sie halten den Gang in die Private jedoch für eine Kostenfalle. Warum?

Ralf Reinstädtler: Weil die zu Beginn niedrigen Tarife bei Familiengründung und mit fortschreitendem Alter oft empfindlich angehoben werden! So kann der ursprünglich gewählte günstige Einstiegstarif, der zum Beispiel in der Gründungsphase eines jungen Unternehmers Kosten sparen soll, später nicht mehr gehalten oder sogar im Gegenteil so hoch werden, dass er durch zu geringe Altersbezüge nicht mehr gedeckt wird. Ein Zurück sieht der Gesetzgeber nur in ganz wenigen Ausnahmefällen vor.

Macht eine Zusatzversicherung für Zahnbehandlungen Sinn?

Ralf Reinstädler: Wir setzen bei unseren Versicherten von Kindheit an auf Prävention und hoffen auf diese Weise vielen Menschen einen schmerzhaften Zahnarztbesuch zu ersparen. Eine individuelle Zusatzversicherung ist über unseren Partner, die Signal Iduna, möglich. Und unsere mit Fachpersonal besetzte zahnmedizinische Hotline versucht, zusammen mit unseren Versicherten individuelle Lösungen zu finden.

Sie unterstützen den Verein „Jung und Parkinson“. Wie kam es zu dieser Kooperation?

Jörg Loth: Wir fördern im Sinne des Sozialgesetzbuches V zahlreiche Selbsthilfe-Angebote. Jung und Parkinson ist ein solches Selbsthilfeangebot für Menschen, die sich für die bisherigen Gruppen noch zu jung fühlen und zielgruppengerechter agieren wollen. Das hat uns imponiert – insbesondere mit wieviel Leidenschaft und Kreativität die Verantwortlichen den noch jungen Verein etabliert haben. Daneben engagieren wir uns auch sehr im Vereins- und Breitensport.

Der Krankenstand im Saarland erreichte im vergangenen Jahr mit 4,7 Prozent den höchsten Wert seit 16 Jahren. Das Saarland hat damit auch bundesweit erneut einen der höchsten Krankenstände...

Ralf Reinstädler: Diese Zahlen überraschen uns nicht, denn sie sind der Grund, warum wir unsere Aktivitäten im Betrieblichen Gesundheitsmanagement und der betrieblichen Gesundheitsförderung systematisch weiter ausbauen. Unsere qualifizierten Gesundheitsberater entwickeln dafür zusammen mit den Betrieben maßgeschneiderte Konzepte, die auf die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Mitarbeiter abgestimmt sind – von der Bedarfsanalyse über die Beratung bis zum Coaching bieten wir komplette BGM-Angebote aus einer Hand. Oft geht es dabei um Vorbeugung von Muskel-Skelett-Erkrankungen, aber auch um Stressabbau, richtige Ernährung oder Weiterbildung von Führungskräften mit unserem Programm „Gesund führen“.

Was sehen Sie als die wichtigsten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Betriebliches Gesundheitsmanagement?

Jörg Loth: Dass es zur Chefsache gemacht wird und der Arbeitgeber weiß, welche Chancen für den Betrieb und die Mitarbeiter durch ein gutes und nachhaltiges BGM entstehen können.



Neubau der IKK-Hauptverwaltung im Saarbrücker Quartier Eurobahnhof



„Deutschland hat eines der besten Gesundheitssysteme der Welt!“

Herr Prof. Loth, Sie haben auch eine Professur an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement in Saarbrücken. Wie wichtig ist gezielte Vorsorge?

Jörg Loth: Nur mit gezielten Präventionsangeboten können wir den Anforderungen der künftigen Arbeitswelt mit immer älteren Arbeitnehmern gerecht werden – auch deshalb wurde das Gesetz zur Stärkung der Prävention und Gesundheitsförderung verabschiedet. Wir müssen dabei die Lebensqualität und Leistungsfähigkeit der Beschäftigten langfristig erhalten. Durch meine Professur und die Lehre an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement, an der über 6.500 junge Menschen studieren, lassen sich Wissenschaft und Praxis hervorragend zum Wohl der Versicherten verknüpfen – aber natürlich auch umgekehrt. Nicht selten können so aktuelle Forschungsergebnisse in konkrete Angebote in der Prävention umgesetzt werden.

Vorsorge ist bekanntlich besser als Heilen. Welche konkreten Angebote machen Sie Ihren Versicherten?

Ralf Reinstädler: Beispielhaft können unsere Programme IKK Rückenfit und IKK Jobaktiv genannt werden: Bei IKK Jobaktiv gehen unsere Gesundheitsberater in die Betriebe, analysieren, beraten und coachen die Mitarbeiter vor dem Hintergrund der besonderen Ansprüche eines Unternehmens. Für IKK Rückenfit arbeiten wir eng mit unseren Koopera-

tionspartnern, den Fitnessstudios, zusammen. Weist der Versicherte hier entsprechende Aktivitäten nach, wird dies zusätzlich mit einem Bonus belohnt. Und bei unserem Programm „Aktiv leben nach Krebs“ kooperieren wir beispielsweise mit verschiedenen Arztgruppen, die ihren bei uns versicherten Patienten das unter anderem durch das Nationale Centrum für Tumorerkrankungen in Heidelberg entwickelte Programm für Körper und Seele empfehlen können.

Herr Reinstädler, Herr Prof. Loth, wie halten Sie sich persönlich gesund und fit?

Ralf Reinstädler: Ich treibe regelmäßig Sport und bin viel mit unserem Hund unterwegs – das hält mich fit.

Jörg Loth: Ich versuche, mich gesund zu ernähren und möglichst ausreichend zu schlafen. Wichtig sind mir viele Aktivitäten an der frischen Luft. Daher gehe ich gerne wandern – sowohl auf unseren saarländischen Premiumwegen als auch auf Hüttentouren in den Bergen.

Wo sehen Sie die IKK Südwest in 10 Jahren?

Jörg Loth: Als starken Fels in der Brandung zur guten Versorgung der Menschen in unserer Region.

Ralf Reinstädler: Wir werden auch nach dem Fortschreiten der Digitalisierung weiter auf den Menschen als Berater für unsere Versicherten setzen und noch näher sowie persönlicher für unsere Versicherten da sein. ■