

REGION

Saarmojis-Sticker fürs Smartphone +++ Lange Shopping-Nacht bei PIEPER +++ 20 Jahre VSE NET
 +++ Festival Perspectives startet in die neue Saison +++ we cycle eröffnet in St. Wendel

Ein Bundespräsident im Badewannen-Sessel

Protokoll hin oder her: Unser Staatsoberhaupt Frank-Walter Steinmeier gab sich bei seinem ersten Saarland-Besuch betont locker, freundlich und volksnah



Das Präsidenten-Paar auf den Stufen des Landtags: Links Landtags-Präsident Stephan Toscani mit Ehefrau Cécile, rechts Ministerpräsident Tobias Hans mit Ehefrau Tanja



Wanne-Wonnen: Bundespräsident Steinmeier nahm bei Villeroy & Boch im Badewannen-Sessel Platz



Bitte lächeln! Das Präsidenten-Paar nahm sich viel Zeit für Selfies



Schüler der Grundschule Gisingen sangen ein Begrüßungs-Ständchen



Volles Haus: Das Präsidenten-Paar bei Villeroy & Boch in Mettlach

Rote Teppiche. Schwere Staats-Karossen. Motorrad-Staffeln. Security-Leute mit Knopf im Ohr. Ja, wenn der erste Mann des Staates das Saarland besucht, herrscht allenthalben „Großer Bahnhof“. Umso erfreulicher, dass sich Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier (62) und seine Ehefrau Elke Büdenbender (56) bei ihrem zweitägigen Termin-Marathon entspannt, umgänglich und volksnah gaben. TOP zeigt die die schönsten Impressionen zwischen Selfies, Smalltalk und Stadt-Spaziergang. ■

Fotos: Michael Schild, Sophia Bonnaire, Oliver Dietze



Mit Oberbürgermeisterin Charlotte Britz am Brunnen



Hoch-Prozentiges für den hohen Gast: Umweltminister Reinhold Jost überbrachte dem Bundespräsidenten eine Flasche „Hundsärsch“-Schnaps aus seiner Heimat



Handshake am St. Johanner Markt: TOP-Chefredakteur Sylvio Maltha, Bundespräsident Steinmeier



Stippvisite im Hotel „La Maison“: In Saarlouis trug sich das Paar ins Goldene Buch der Stadt ein. Links: Oberbürgermeister Peter Demmer



Im Schwitzkasten: Kampfsport-Training bei der Polizei

Franz Martz & Söhne
Private Treuhand



Die Treuhand-Geschäftsführer Patrick Jann und Armin Weinsheimer

Vermögensverwaltung

Individuelle Vermögensberatung

Strategische Vermögensplanung

Wertpapiercontrolling

Fondskonzeption

Corporate Services

Internationalität und Networking

Private Office

Franz Martz & Söhne Private Treuhand GmbH
Faktoreistraße 4 • 66111 Saarbrücken

Telefon +49 681 84 49 49 - 0
E-Mail info@framass-treuhand.com

www.framass-treuhand.com



Gehrock:
Thomas Rath

Bluse:
Max Volmáry

Hose:
Cambio

Gesehen bei
Boutique am Rotenbühl
(Saarbrücken)

Chic, Charme & Charisma

Frisk, fröhlich, fraulich: So präsentiert sich der Fashion-Frühling 2018. TOP MAGAZIN SAARLAND hat die exklusivsten Trend-Highlights der Saison in Szene gesetzt. Mit hochwertigen Marken-Outfits von **Schäfer Moden** (Hüttigweiler), **Boutique am Rotenbühl** (Saarbrücken) und **Pieper** (Saarlouis) sowie Brillen-Modelle aus dem Hause „**City-Optikhaus Christian Brück**“ (Merzig).

Im Mittelpunkt unseres TOP-Shootings: „Curvy Model“ **Dina Wacker** aus Zweibrücken! Mit Charme, Ausstrahlung und einer Extra-Portion Weiblichkeit wurde die 37-jährige Krankenschwester vor zwei Jahren in Hamburg zur ersten offiziellen „Miss Plus Size“ Deutschlands gekürt. Seitdem wird Dina im Auftrag mehrerer Model-Agenturen international für Shootings und Mode-Schauen gebucht.

Für TOP MAGAZIN SAARLAND ließ sich Dina vom Homburger Star-Coiffeur **Andreas Nass** (1A | HairStyle) schminken und frisieren. TOP-Fotograf **Michael Schild** fand in der **Skylounge im Grunder Gästehaus** die perfekte Location. ■

Lederjacke:
Arma Leder

Kleid:
Mare Cain

Tasche:
Sweet de Luxe

Gesehen bei
Schäfer Moden
(Hüttigweiler)



Wende-Parka:
Blonde No. 8

Bluse:
0039 Italy

Hose:
Closed

Schuh:
Mare Cain

Tasche:
Mare Cain

Seiden Bandeau:
Plomo o Plata

Gesehen bei Schäfer Moden (Hüttigweiler)



 facebook.com/zennernews

 twitter.com/zenner_news

www.zenner.de

Zukunft beginnt mit ZENNER

ZENNER ist seit über 100 Jahren als Hersteller von Mess- und Systemtechnik erfolgreich am internationalen Markt etabliert. Wir gehören zu einer familiengeführten Unternehmensgruppe mit konstantem, nachhaltigem Wachstum und hohem Zukunftspotential.

Im Kontext der Digitalisierung der Energie- und Versorgungslandschaft richten wir uns strategisch neu aus. ZENNER positioniert sich als First-Mover mit ganzheitlichen IoT-Lösungspaketen für die Energie-, Versorgungs- und Kommunalwirtschaft. Wir bieten unseren Kunden echte Mehrwerte und die komplette Wertschöpfungskette – alles aus einer Hand. Dazu brauchen wir Unterstützung **am Standort Saarbrücken.**

Machen Sie mit im Team Zukunft.

Offene Stellen finden Sie unter diesem Link.
Wir freuen uns auch über Ihre Initiativbewerbung.



https://www.zenner.de/zenner_karriere.html

ZENNER



Blazer & Hose:
Airfield

Gesehen bei
Boutique am Rotenbühl
(Saarbrücken)



Bluse:
Max Volmáry

Hose:
Cambio

Gesehen bei
Boutique am Rotenbühl
(Saarbrücken)

Wir können Emotionen.



Freude, Lachen, Tränen der Rührung — Emotionen machen Events zu etwas Besonderem, Außergewöhnlichen in Ihrem Marketing. Überlassen Sie das nicht irgendwem. Fragen Sie uns, friends event. Wir freuen uns auf Sie.

0681-950 855 0, kontakt@friends-event.de, www.friends-event.de



friends event



Blazer:
Marc Cain

Seiden-Shirt:
0039 Italy

Hose:
Cambio

Tasche:
Marc Cain

Seiden Bandeau:
Plomo o Plata

Gesehen bei
Schäfer Moden
(Hüttigweiler)

Bluse:
Marc Cain

Hoodie:
Closed

Hose:
Cambio

Sandalen:
Marc Cain

Gesehen bei
Schäfer Moden
(Hüttigweiler)



Gehrock:
Samoon

Strick-Pulli:
Via Appia Due

Jeans:
Samoon

Tasche:
Save my Bag

Gesehen bei
Pieper (Saarlouis)



Bluse & Hose:
Riani

Gesehen bei
Boutique am Rotenbühl
(Saarbrücken)



Chic, Charme & Charisma
Hinter den Kulissen des TOP-Fashion-Shootings

5 Stunden dauerte das Fashion-Shooting mit Curvy-Model Dina Wacker. Unsere Location: Die Skylounge im Grunder Gästehaus in Kirkel-Limbach.

Mit am Set: Fashion-Expertin Heike Jost (Schäfer Moden, Hüttigweiler), Coiffeur Andreas Nass (IA|HairStyle), Fotograf Michael Schild, Nicola Bonk (Set-Production) und Sylvio Maltha (Redaktion).



Andreas Nass (IA|HairStyle) mit Model Dina



Heike Jost (Schäfer Moden) mit Model Dina



Stets objektiv! TOP-Fotograf Michael Schild



Sorgten für gute Laune am Set: Nicola Bonk, Sylvio Maltha



Energie SaarLorLux

„In Saarbrücken hat Öko-Strom schon Tradition!“

Die Energie SaarLorLux hat sich im letzten Herbst personell neu aufgestellt. TOP MAGAZIN SAARLAND sprach mit **Joachim Morsch**, Sprecher des Vorstandsgremiums sowie den Vorständen **Detlef Huth** und **Martin Kraus** über Klimaschutz, Kundennähe, Strom- und Gasarife – und die Effizienz des Heizkraftwerkes Römerbrücke.

Die neue Führungsspitze der Energie SaarLorLux: Joachim Morsch, Sprecher des Vorstandsgremiums (rechts) mit den Vorständen Martin Kraus (Mitte) und Detlef Huth (links)

Herr Morsch, Herr Huth, Herr Kraus. Wir sitzen hier zum Interview im „Haus der Zukunft“ zusammen. Ist die Energie SaarLorLux für die Zukunft gut aufgestellt?

Joachim Morsch: Auf jeden Fall. Wir sind für die Zukunft bestens gerüstet. Strategisch, technisch und personell.

Apropos „personell“. Seit Herbst 2017 gibt es bei der Energie SaarLorLux eine neue Führungsspitze.

Joachim Morsch: Ja, wir haben uns letztes Jahr neu aufgestellt. Detlef Huth zeichnet ja bereits seit vier Jahren als Vorstand für den kaufmännischen Bereich verantwortlich. Neu im Vorstand ist unser langjähriger Prokurist Martin Kraus, ein ausgewiesener Vertriebsfachmann. Ich selbst bin bereits seit über zwanzig Jahren im Unternehmen, davon nun schon seit fast sieben Jahren im Vorstand, zuständig u.a. für die Strom- und Fernwärmeerzeugung, für die Energiewirtschaft und als Sprecher des Vorstandes auch für die Kommunikation.

Welche Akzente möchte der neue Vorstand der Energie SaarLorLux setzen?

Joachim Morsch: Uns geht es vor allem um Fairness, Transparenz und Zuverlässigkeit. So werden wir künftig noch intensiver und individueller auf die Wünsche unserer Kunden eingehen. Geschäftsbeziehungen müssen auf Vertrauen und Glaubwürdigkeit basieren, nur so lassen sich Kunden langfristig binden. Daher freuen wir uns sehr, dass wir – wie auch schon im vergangenen Jahr – auch in 2018 unsere Preise für Strom und Gas stabil halten können.



„Wir sind für die Zukunft bestens gerüstet. Strategisch, technisch und personell!“

Joachim Morsch,
Vorstandssprecher
Energie SaarLorLux

Was macht die Energie SaarLorLux so einzigartig?

Martin Kraus: Wir sind DER Energieversorger für Strom, Gas und Fernwärme in Saarbrücken – und garantieren die Grundversorgung in der Landeshauptstadt. Wir sind lokal verankert. Gut vernetzt. Unterstützen die Stadt Saarbrücken in ihren lokalen Aktivitäten.

Sie wurden gerade von „Focus Money“ ausgezeichnet ...

Martin Kraus: Ja, als „Top-Stromlieferant“ sowie als „Bester Gasversorger“ der Region. Das bestätigt uns natürlich, dass wir auf dem richtigen Weg sind ...

Hätten Sie ein paar Zahlen für uns?

Detlef Huth: Die Energie SaarLorLux zählt aktuell rund 160.000 Kunden. Davon etwa 110.000 Kunden im Bereich „Strom“ und 40.000 im Bereich „Gas“. Im Bereich „Fernwärme“ haben wir aktuell etwa 11.000 Kunden. Die Zahl zur Fernwärme mag im ersten Moment etwas niedrig klingen, aber hierzu zählen wir auch Großkunden wie die Universität des Saarlandes, das Klinikum Saarbrücken oder das Erlebnisbad „Calypso“. Der Jahres-Umsatz der Energie SaarLorLux betrug in 2017 rund 260 Millionen Euro. Beachtlich ist auch unsere regionale Wertschöpfung – also alles, was von unseren Auszahlungen im Saarland verbleibt – über 100 Millionen Euro.

Aktuell beschäftigen Sie rund 160 Mitarbeiter. Wie sicher sind diese Arbeitsplätze?

Joachim Morsch: Rund 100 Mitarbeiter arbeiten hier im „Haus der Zukunft“ – in den Bereichen Service, Vertrieb und Verwaltung. Weitere 60 Mitarbeiter sind im Heizkraftwerk Römerbrücke beschäftigt. Zusätzlich bilden wir aktuell 12 junge Menschen aus. Sowohl im Haus der Zukunft als auch im Heizkraftwerk Römerbrücke sind diese Arbeitsplätze gesichert.

In vielen Branchen herrscht akuter Fachkräftemangel ...

Detlef Huth: Daher kooperieren wir seit Kurzem auch mit der Akademie der Saarwirtschaft in Neunkirchen. Aktuell suchen wir junge IT-Fachleute, da gerade die Abrechnungssysteme in der Energiewirtschaft immer komplexer werden. Wer also fit in Sachen „IT“ und „Daten-Sicherheit“ ist und überdies die nötige Motivation mitbringt, dem bietet die Energie SaarLorLux derzeit sehr gute Aufstiegschancen.

Einerseits gehört die Energie SaarLorLux zur international agierenden ENGIE-Gruppe. Andererseits ist die Energie SaarLorLux Teil der Saarbrücker Stadtwerke – und bekennt sich zu ihren saarländischen Wurzeln. Verstehen Sie sich als Global Player oder eher als regionaler Partner?

Joachim Morsch: Die Energie SaarLorLux fußt auf zwei Fundamenten. So gehört das Unternehmen zu 51 Prozent der ENGIE-Gruppe – mit 160.000 Mitarbeitern und 66 Milliarden Euro Umsatz einer der größten Energiedienstleister der Welt. Zum anderen – mit 49 Prozent – den Stadtwerken Saarbrücken. Bei der Energie SaarLorLux trifft also Globalität auf Lokalität. Für unsere Kunden und uns eine sehr interessante, spannende und zugleich komfortable Kombination. Denn sie profitieren einerseits vom Know-how eines namhaften Global Players und andererseits von dem Netzwerk und den hervorragenden Kenntnissen der regionalen Gegebenheiten.

Warum ist es Ihnen so wichtig, dass die Energie SaarLorLux als saarländisches Unternehmen wahrgenommen wird?

Joachim Morsch: Weil das Saarland unsere Identität ausmacht – und uns die eigene Heimat am Herzen liegt. Durch Nähe entsteht nun mal Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Wir sind alle selbst mit Leib und Seele Saarländer, zeigen Präsenz in der Region. Wir sind keine anonyme Call-Center-Agentur. Mit uns kann man persönlich „schwätze“ – sei es von Angesicht zu Angesicht oder über elektronische Medien.

... und Sie engagieren sich in vielen gesellschaftlichen und sozialen Bereichen.

Joachim Morsch: Ja, als regionaler Energieversorger ist es für uns eine Selbstverständlichkeit, viele Großveranstaltungen in der Stadt Saarbrücken zu unterstützen – vom Saar-Spektakel bis

zum Max-Ophüls-Preis, vom Saarbrücker Altstadtfest bis zum Christkindl-Markt. Auch der Breitensport und viele soziale Projekte werden von uns in erheblichem Maße gefördert. Mit unserem Engagement möchten wir einen Beitrag leisten für den Erhalt der Lebensqualität in unserer Heimat. Das unterscheidet uns vor allem von überregional tätigen Energieversorgern aus dem restlichen Bundesgebiet.

Sie bezeichnen Ihr Unternehmen als größten Ökostrom-Anbieter in Südwestdeutschland. Woran machen Sie diese Aussage fest?

Martin Kraus: Umweltschutz ist bei der Energie SaarLorLux Tradition. So liefern wir bereits seit 2008 allen Privatkunden Ökostrom – und zwar ohne Aufpreis.

Sie selbst kaufen den Öko-Strom von norwegischen Wasserkraftwerken. Wie passt das zusammen?

Detlef Huth: Natürlich macht es technisch keinen Sinn, den Öko-Strom von Skandinavien durch halb Europa nach Saarbrücken zu leiten. Wir kaufen daher entsprechende Herkunft-Zertifikate, um genau für die Strommenge, die unsere Privatkunden verbrauchen, zu sagen: „Ihr habt Öko-Strom“. Dieses Verfahren ist offiziell zertifiziert und anerkannt – und wird vom Bundesumweltamt und neutralen Wirtschaftsprüfern regelmäßig kontrolliert. Natürlich bieten wir den Öko-Strom auch unseren Geschäftskunden an, allerdings auf freiwilliger Basis.

Wie flexibel kann ich als Kunde meinen Stromtarif gestalten?

Martin Kraus: Bei der Energie SaarLorLux haben Sie die Möglichkeit, ihren Stromtarif individuell auf Ihre Lebenssituation maßzuschneidern – vom StudPlus-Tarif bis zum Familie-Plus-Vertrag. Auf unserer Website finden Sie überdies einen Tarif-Rechner, mit dem Sie innerhalb von Sekunden Ihre voraussichtlichen Energiekosten ermitteln können.

Sind Sie eigentlich verpflichtet, jeden Saarbrücker Bürger mit Strom zu beliefern?

Martin Kraus: Ja, weil wir ein sogenannter Grundversorger sind. D.h. wir sind gesetzlich verpflichtet, jeden Saarbrücker mit Strom zu versorgen und springen immer dann ein, wenn kein anderer Energieversorger das machen will oder kann.

Das Saarland hat bislang nur wenig in Erneuerbare Energien investiert, bildet im Bundesvergleich aktuell sogar das Schlusslicht. Warum wird hier so wenig in Photovoltaik und Windkraft investiert?

Detlef Huth: Wir möchten nicht die Gesamtsituation des Saarlandes bewerten, sondern vielmehr auf unsere eigenen Engagements verweisen. Hier in Saarbrücken haben wir, auch gemeinsam mit unseren Kunden, bereits eine Reihe von Photovoltaik-Anlagen gebaut – beispielsweise auf den Dachflächen verschiedener Kindergärten, auf mehreren Gebäuden der GIU, wie dem Parkhaus am Eurobahnhof und dem Gewerbezentrum auf den Saarterrassen, bei Fleischwaren Schwamm und auf dem Dach der Ärztekammer.

Ihr Fokus liegt jedoch weiter auch auf der Fernwärme.

Martin Kraus: Ja, denn dank modernster Technologie in unserem Heizkraftwerk Römerbrücke gelingt es uns sehr gut, Strom und Wärme hocheffizient und umweltschonend zu erzeugen – und den Bürgern der Landeshauptstadt ins Haus zu liefern. Wenn Sie hier durch Saarbrücken laufen, werden Sie so gut wie keine qualmenden Kamine entdecken. Saarbrücken ist – im Vergleich zu vielen anderen Großstädten – smogfreie Zone. Auch ein Verdienst unserer Fernwärme! Bei allem Respekt vor den regenerativen Energien: Aber der flexible Einsatz unserer Gasturbinen und die Erzeugung in Kraft-Wärme-Kopplung – sprich gleichzeitige Erzeugung von Strom und Wärme – ist eine echte Zukunftstechnologie – umweltschonend und vor allem zuverlässig, auch wenn keine Sonne scheint und kein Wind weht.

„Wir beliefern Privatkunden seit 10 Jahren mit Ökostrom – ohne Aufpreis!“

Martin Kraus,
Vorstand
Energie SaarLorLux



Hauptsitz der Energie SaarLorLux: Das „Haus der Zukunft“ in der Saarbrücker Innenstadt

Wie lässt sich zu Hause Strom sparen? Bietet die Energie SaarLorLux Beratung an?

Martin Kraus: Natürlich halten wir jede Menge Energie-Spartipps bereit – für Privat- als auch für Geschäftskunden. Es gibt persönliche Beratung, Broschüren und Erklär-Filme. Schauen Sie doch einfach mal in unserem Kundenzentrum im „Haus der Zukunft“ vorbei. Oder klicken Sie ins Internet. Hier finden Sie viele Tipps.

Ein Energieversorger, der seinen Kunden hilft, Energie zu sparen – eigentlich ein Widerspruch ...

Joachim Morsch: Keineswegs. Wir sind ja nicht nur auf kurzfristige Umsatzziele fixiert. Uns geht es nicht um den schnellen Euro, sondern um Kunden-Vertrauen und Klimaschutz. Auch bei unseren Geschäftskunden, beispielsweise dem Flughafen Saarbrücken. In dessen Auftrag haben wir neulich erst das komplette Parkhaus auf effizientere LED-Beleuchtung umgerüstet.

Bieten Sie außer der reinen Energie noch mehr an?

Martin Kraus: Ja. Die Kunden erhalten bei uns eine Rund-um-Versorgung. Neben Strom, Gas und Fernwärme bieten wir u.a. Heizungen, Solaranlagen, interessante Finanzierungsmodelle oder spezielle Abrechnungsdienstleistungen an. Dieses vielfältige Angebot unseres „Energie-Portals“ ist auf unserer Homepage für Interessierte jederzeit abrufbar.

Das 1964 erbaute Kraftwerk Römerbrücke mit seinem 177 Meter hohen Kamin erzeugt Strom und Fernwärme



„Jungen, motivierten IT-Fachleuten bieten wir beste Job-Chancen!“

Detlef Huth,
Vorstand Energie SaarLorLux

Was erwarten bzw. erhoffen Sie sich von der Politik?

Joachim Morsch: Einerseits wird der Ausstieg aus Kohle und Atomstrom forciert, andererseits werden regenerative Energien gefördert. Alles schön und gut. Doch für eine Industrienation wie die Bundesrepublik ist eine stabile und verlässliche Energieversorgung unabdingbar. Da kommt flexiblen Kraftwerken wie unserem Heizkraftwerk Römerbrücke und der Kraft-Wärme-Kopplung eine Schlüsselrolle zu. Die Strom- und Fernwärme-Erzeugung im Heizkraftwerk Römerbrücke ist erwiesenermaßen „hocheffizient“. Bei uns liegt der Nutzungsgrad, ein Verhältnis aus eingesetztem Rohstoff und erzeugter Energie, bei bis zu 90 Prozent – weit über dem Durchschnitt in Deutschland.

Nirgendwo in Europa ist Strom für Privatkunden so teuer wie in Deutschland. Aktuell zahlt man als Privatkunde rund 30 Cent pro Kilowattstunde. Und ein Ende der Fahnenstange scheint noch lange nicht erreicht. Woran liegt dieser Preisanstieg?

Martin Kraus: Mit der Liberalisierung des Strommarktes sind die Preise nicht – wie erhofft – gesunken, sondern haben sich mittlerweile verdoppelt. Das liegt vor allem an der rasanten Steigerung von Steuern und Abgaben. Zusammen mit den Netznutzungsentgelten sind sie für circa 75% des Strompreises verantwortlich. Auf diese Kosten haben wir als Energieversorger keinen Einfluss. Beispielsweise liegt die EEG-Umlage bei 6,8 Cent. Der Einkaufspreis für den reinen Strom beträgt gerade noch rund 3,5 Cent. Das heißt: Allein die EEG-Umlage ist heute rund doppelt so hoch wie der eigentliche Strom. Unsere Margen als Energieversorger sind also äußerst gering.

Das Kraftwerk Römerbrücke ist ja so etwas wie ein Industrie-Wahrzeichen der Landeshauptstadt. Seit über 50 Jahren ragt der 177 Meter hohe Schornstein in den Saarbrücker Himmel. Ist das Kraftwerk nicht irgendwann mal überaltert?

Joachim Morsch: Keineswegs. Die Technologie der hocheffizienten Kraft-Wärme-Kopplung ist nach wie vor up to date. Davon kann sich gerne jeder Besucher am 10. Juni überzeugen. Zu unserem „Tag der offenen Tür“ im Heizkraftwerk Römerbrücke strömten in der Vergangenheit immer mehr als 2.000 interessierte Besucher. Übrigens nicht nur ein Event für Technik-Freaks, sondern ein Fest für die ganze Familie – mit Live-Musik, Unterhaltungsprogramm und Essen und Trinken zu familienfreundlichen Preisen. An dieser Stelle darf ich schon mal alle Leserinnen und Leser des TOP MAGAZIN SAARLAND einladen.

Herr Morsch, Herr Kraus, Herr Huth. Vielen Dank für dieses informative Gespräch!

■ Interview: Sylvio Maltha



TOP-Gespräch im Saarbrücker „Haus der Zukunft“: TOP-Chefredakteur Sylvio Maltha (rechts) mit den Energie SaarLorLux-Vorständen Martin Kraus, Detlef Huth und Joachim Morsch



Taktgefühl.

Talentförderung und die Unterstützung von Institutionen, Vereinen und Projekten in den Bereichen Sport, Kultur und Soziales sind anspruchsvolle und verantwortungsvolle Aufgaben. Seit über 30 Jahren helfen wir so, Finanzierungslücken zu schließen, Ziele zu erreichen oder einfach nur Dinge zu ermöglichen, die Menschen glücklich machen. Zahlreiche unserer Engagements erfolgen dabei weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit. Uns ist es wichtiger, langfristig Chancen und Perspektiven zu geben, als immer laut dafür zu trommeln, was wir tun. Das nennen wir Taktgefühl.

Herzschlag unserer Unternehmenskultur.



Bin ich kreditwürdig? Oder gelte ich in Sachen Zahlungsmoral als „Schwarzes Schaf“?

TOP erklärt, wie uns Daten-Dienstleister wie Schufa, CRIF Bürgel, arvato Infoscore und Creditreform auf Heller und Pfennig durchleuchten.

Im Visier der **SCHULDEN- Detektive**

Der Online-Händler besteht beim Kauf der Waschmaschine auf Vorkasse? Ihr Bankberater verlangt für Ihre Bau-Finanzierung übertriebene Sicherheiten? Für das neue Auto scheint plötzlich kein Leasing möglich? Manchmal scheint's im Geschäftsleben wie verhext – und wir Kunden wissen gar nicht mehr, wie uns geschieht. Vielleicht liegt's einfach an Ihrem schlechten Ruf. Und Sie gelten – ohne es zu wissen – als „Schwarzes Schaf“, das seine Rechnungen gar nicht oder viel zu spät begleicht. „Gebrandmarkte Kunden erhalten oft keinen Kredit, keinen Handyvertrag, kein Girokonto oder sogar keine Wohnung“, warnt das Handelsblatt. Tatsächlich wirken im Hintergrund unbemerkt Kräfte, mit denen Creditreform, Schufa & Co. die Kreditwürdigkeit und Zahlungsfähigkeit ermitteln – auf Basis eines ausgeklügelten Punkte- und Bewertungssystems. »

» Doch wie arbeiten eigentlich die geheimnisvollen Daten-Riesen? Nach welchen Methoden recherchieren die Daten-Detektive die Bonität von Privatleuten und Unternehmen? Und was können Sie selbst tun, wenn Sie sich zu Unrecht schlecht bewertet fühlen? TOP beantwortet die wichtigsten Fragen rund um die Kreditwürdigkeit.

Wie heißen die größten Auskunfteien in Deutschland?

Für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Privatpersonen ist die Schufa Marktführer in Deutschland. Bei nahezu jedem Bankkredit wird bei der Schufa durch das Finanzinstitut eine Personenauskunft eingeholt. Weitere Player sind Creditreform Boniversum, CRIF Bürgel, arvato infoscore und Deltavista. Soll dagegen die Bonität eines Unternehmens beurteilt werden, so werden rund drei von vier Firmenauskünften bei Creditreform abgefragt. Wenn es um die Beurteilung der Bonität von Unternehmen, Gewerbetreibenden oder Selbstständigen geht, ist Creditreform der Platzhirsch.

Wie viele Daten haben die Personenauskunfteien im Bestand?

Bei der „Schufa“ aus Wiesbaden sind derzeit die Daten von etwa 66 Millionen Menschen hinterlegt. Die Münchner Auskunftei „Deltavista“ verfügt über rund 45 Millionen Datensätze. Die in Hamburg ansässige CRIF Bürgel erfasst Einträge



Dr. Carsten Uthoff, Geschäftsführer Creditreform Saarbrücken

zu 39 Millionen Personen. Die Bertelsmann-Tochter arvato Infoscore mit Sitz in Baden-Baden hat Informationen zu rund 8 Millionen Menschen gespeichert. Und Creditreform Boniversum, die Personenauskunftei der Creditreform-Gruppe mit Sitz in Neuss, verfügt über 108 Millionen Datensätze.

Welche Daten sammeln die Firmen über Privatpersonen?

Alle Auskunfteien sammeln persönliche Daten wie Name, Alter, Geschlecht sowie die aktuelle und frühere Adressen. So können sie Verbraucher nicht nur identifizieren, sondern auch Rückschlüsse über deren Wohnumfeld ziehen und darüber, wie lange sie an einem Ort gewohnt haben. Informationen über Familienstand, Arbeitgeber, Einkommen, Guthaben und Wertpapierdepots dürfen hingegen nicht gespeichert werden.

Die wichtigste Grundlage für die Bonitätsprüfungen der Auskunfteien sind jedoch Angaben zu schlechtem Zahlungsverhalten von Verbrauchern. Das können Daten aus Mahn- und Inkassoverfahren sein, aber auch öffentlich verfügbare Informationen über Privatinsolvenzen, eidesstattliche Versicherungen und Haftanordnungen.

Creditreform Boniversum und die Schufa sind die einzigen großen Auskunfteien, die nach eigenen Angaben neben diesen sogenannten Negativmerkmalen auch Positivdaten speichern. Dazu gehören beispielsweise Informationen zu

vertragsgemäßigem Verhalten wie das regelmäßige Begleichen von Krediten, ein hoher Kreditrahmen, langfristig bestehende Girokonto-Verbindungen oder das fristgerechte Bezahlen des Kunden beim Rechnungskauf.

Wie funktioniert das Punkte-System der Auskunfteien?

Ihre Kreditwürdigkeit, Zahlungsmoral und Zahlungsfähigkeit werden mithilfe eines ausgeklügelten Punktesystems bewertet – dem sogenannten Score. Anhand der erhobenen Daten erfolgt die Einordnung in eine bestimmte Risikogruppe. Die Summe sämtlicher Erhebungen wird anschließend in einer Bonitäts-Note zusammengefasst. Die Kunden der Auskunfteien stammen quer aus der deutschen Wirtschaft – darunter Banken, Versandhäuser, Telekommunikationsunternehmen und Versicherungen. Der Boom des Onlinehandels in den letzten Jahren hat zu einer steigenden Nachfrage nach Bonitätsinformationen bei den Auskunfteien geführt. Die Auskunfteien setzen jeweils eigen entwickelte Punktesysteme, sogenannte Scorecards, zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit einer Person oder einer Firma ein. Diese Scorecards werden mit mathematisch-statistischen Verfahren auf Basis vieler Hunderttausend Datensätze entwickelt und z.B. jährlich auf ihre Richtigkeit untersucht. Der für eine Person berechnete Score kann vereinfacht als Ampel abgebildet werden, so Dr. Carsten Uthoff, Geschäftsführer von Creditreform Saarbrücken. Erhält der Online-Händler auf

seine Anfrage Grün zurück, so ist alles okay, bei Gelb ist zu prüfen, bei Rot ist das Geschäft abzulehnen oder der Kaufinteressent erhält nur dann die Ware zu gestellt, wenn er zuvor gezahlt hat.

Welche Auswirkungen kann ein schlechtes Scoring auf meinen Alltag haben?

Die Konsequenzen können ganz erheblich sein. Ist Ihr sogenannter „Score-Wert“ negativ, so werden Sie höchstwahrscheinlich keine Kredite bei Ihrer Bank erhalten, keine Handy-Verträge abschließen können oder bei größeren Käufen die gewünschte Ware nur gegen Vorkasse oder Barzahlung erhalten.

Wer ruft meine Daten ab?

Firmen rufen dann Auskünfte über eine Person ab, wenn aus dem Geschäft für sie ein Zahlungsausfallrisiko wie beim Rechnungskauf, Abogeschäft, Mietverhältnis etc. entstehen kann: ein Vermieter zur Prüfung des Mietinteressenten, ein Arzt, wenn der Patient privat zu zahlende Zusatzleistungen erhalten möchte, der Heizöllieferant vor der Lieferung, der Bestatter bei Beauftragung einer Beerdigung, der Versender von Geschenkartikeln bei der Auftragsannahme. Häufig werden die Daten vom Kundenmanagementsystem des Händlers vollautomatisch abgerufen, verarbeitet und schlagen eine Entscheidung vor, ob das Geschäft mit dem Kaufinteressenten abzuschließen ist oder nicht.

Kann ich eine Selbstauskunft verlangen?

Als Privatperson ja, und zwar einmal pro Jahr kostenlos – bei allen Auskunfteien. Und diese Option sollte man auch nutzen, rät die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen.

Was kann ich tun, wenn ich mein Scoring ungerecht finde?

Dann wenden Sie sich am besten schriftlich an die jeweilige Auskunftei – und begründen Ihre Einwände. Sollten Sie in Ihrer Selbstauskunft Einträge entdecken, die unrichtig, veraltet oder unvollständig sind, haben Sie das Recht auf deren Berichtigung bzw. Löschung, damit diese falschen Angaben für Sie nicht zum Fallstrick werden.

Wie erhält eine Auskunftei Wind davon, dass ich eine Rechnung nicht bezahlt habe?

Der Gläubiger meldet die säumigen Schuldner. Allerdings dürfen offene Forderungen erst an die Auskunfteien ge-

meldet werden, wenn der Gläubiger den Kunden vorher schriftlich mindestens zweimal gemahnt hat und die Forderung unbestritten ist. Außerdem müssen die betroffenen Schuldner über die Weitergabe dieser Information unterrichtet werden.

Ich habe eine Rechnung zu spät bezahlt. Wann verschwindet dieser Malus aus meiner Benotung?

Die nicht bezahlte Rechnung verbleibt im Datenbestand der Auskunftei. Nach Ausgleich der Forderung wird der Vorfall nach drei Jahren aus den Akten gelöscht.

Wie lässt sich das eigene Scoring aktiv verbessern?

Indem Sie stets pünktlich Ihre Rechnungen begleichen – am besten per Skonto.

Wer darf Bonitätsinformationen abfragen?

Unternehmen dürfen Daten bei Auskunfteien nur abfragen, wenn sie ein sogenanntes berechtigtes Interesse haben. Das fordert das Bundesdatenschutzgesetz. Ein solches Interesse besteht etwa, wenn sie ein finanzielles Ausfallrisiko haben, beispielsweise bei einer Lieferung auf Rechnung oder einem Kreditantrag. Gegenüber der Auskunftei muss der Abfragende angeben, welches Interesse er an der Abfrage hat. Auf Anfrage der Auskunftei muss er es nachweisen. Die Auskunftei prüft jährlich zwei Promille der Abfragen.

Ich möchte regelmäßig Auskünfte nutzen. Was kostet mich das?

Je nach Datenumfang, Art der übermittelten Bonitätsinformationen und der im Jahr abgerufenen Zahl an Auskünften variieren die Preise stark. In der Regel kostet eine Personenauskunft ca. 5 Euro. Poweruser, die im Jahr mehrere 10.000 Auskünfte beziehen, zahlen aber nur einen Bruchteil davon.

Wie hat sich die Zahlungsmoral in den letzten Jahren entwickelt?

„Die Zahlungsmoral hat sich in den letzten Jahren verbessert, die Zahlungsausfälle der Firmen sind insgesamt gesunken“, berichtet Dr. Carsten Uthoff. „Das hängt natürlich mit der unverändert sehr guten Wirtschaftslage zusammen. Die Verbraucher profitieren von der Vollbeschäftigung, niedrigen Zinsen und geringen Energiepreisen.“ Während der Finanzkrise 2007 waren hingegen wesentlich mehr Zahlungsausfälle zu verzeichnen. ■

Text: Sylvio Malitha



Schuldner unter der Lupe: Säumige Zahler werden von Daten-Dienstleistern wie Schufa und Creditreform rasch entlarvt



Gehobene Immobilien in besten Lagen

Ihr erfahrener Partner bei der Vermarktung hochwertiger Immobilien im Saarland.

Seit 1979.



Exklusives und repräsentatives Villenanwesen in Saarbrücken

Grundstücksfläche: ca. 1200m²
 Wohnfläche: ca. 300m²
 6 Zimmer, Küche, 3 Bäder, GWC
 Kaufpreis: auf Anfrage
 Ref.-Nr.: 5028

Inh. Hans-Peter Walter • Telefon: 0681-51524
 info@werz-immobilien.de • www.werz-immobilien.de

