

Sparkasse Neunkirchen behauptet sich im Krisenjahr 2009 am regionalen Markt

Die Sparkasse Neunkirchen ist gut durch das schwierige Jahr 2009 gekommen und hat ihre Rolle als Stabilitätsfaktor in der Kreditwirtschaft im Ostsaarland gefestigt. Das erklärte der Vorstand des Instituts, Vorstandsvorsitzender Fred Ricci und Vorstandsmitglied Markus Groß, bei der Vorlage der Jahresbilanz in Neunkirchen. Die Nähe und die Verbundenheit zu den Kunden hätten sich im Verein mit dem Geschäftsmodell der Sparkassen wieder einmal mehr bewährt. Die deutschen Sparkassen hätten als Folge der Krise und der Kreditwirtschaft einen deutlichen Vertrauenszuwachs erfahren, so der Vorstand. Keine Sparkasse habe öffentliche Gelder in der Krise kassiert. Ricci kritisierte, dass jene Institute, die mit Staatsgeld gerettet wurden, jetzt den Sparkassen das Leben schwer machten.

Bezüglich der Saarwirtschaft erwartet Ricci ein schwieriges Jahr 2010. Der Vorstand der Neunkircher Sparkasse schätzt, dass rund ein Fünftel der mittelständischen Firmen an der Saar schwer von den Folgen des wirtschaftlichen Einbruchs betroffen seien. Fred Ricci: „Wir stellen bei unseren mittelständischen Firmenkunden fest, dass das eine oder andere Unternehmen langsam seine



Der Vorstand der Sparkasse Neunkirchen Markus Groß und Fred Ricci (v. l.).

Liquidität aufzehrt.“ So weit wie möglich, greife man hinsichtlich Kredit- und Arbeitsplatzsicherung rechtzeitig mit einer Risikoprävention ein, um die Durststrecken überwinden zu helfen. Jedenfalls gebe es weder bei der Sparkasse Neunkirchen noch bei den übrigen Saar-Sparkassen eine Kreditklemme, so der Vorstand.

Die Bilanzsumme des Instituts (35 Geschäftsstellen) stieg um ein Prozent (15,6 Millionen Euro) auf 1,57 Milliarden Euro an - ein angesichts

der Wirtschaftslage „zufriedenstellendes Ergebnis“. Die Kundenkredite legten um 24 Millionen Euro (plus 2,2 Prozent) auf 1,080 Milliarden Euro zu, getragen einerseits von Unternehmen und Selbstständigen sowie den Öffentlichen Haushalten und andererseits von Privatkunden. Hier registrierte man wieder eine verstärkte Nachfrage nach Konsumentenkredit. Im Firmenkundengeschäft hätte man sich aber mehr Kreditvergaben gewünscht, die Unternehmen hielten sich unter dem

Strich doch deutlich zurück. So hätten die Unternehmen im Jahresdurchschnitt ihre Kontokorrentkredite gerade einmal mit 45 Prozent ausgeschöpft. Schwierig bleibe angesichts des rückläufigen Baumarcktes das Geschäft mit Hypotheken. Nach einer Analyse des Bauzustandes der Wohnhäuser im Landkreis Neunkirchen gehe man jetzt mit Spezialkrediten zur energetischen Sanierung des Wohnraumbestandes an den Markt. Hier tue sich ein rechnerischer Markt von rund 1,7 Milliarden Euro Volumen auf. Die Kreditausfälle lagen 2009 bei 2,5 Millionen Euro im Privatkunden- und bei 3,5 Millionen Euro im Firmenkundengeschäft.

Die Zinsspanne ist gegenüber dem Vorjahr leicht auf 2,22 (2,19) Prozent gestiegen, das Eigenkapital legte um fünf Prozent auf 128 Millionen Euro zu. Die Mitarbeiterzahl stieg auf 427 und als Bilanzgewinn werden voraussichtlich rund 3,2 Millionen Euro ausgewiesen. „Wir sind trotz allem für 2010 durchaus optimistisch“, gibt sich der Vorstand für das neue Jahr zuversichtlich. ur

➔ Weitere Informationen:

<https://banking.sparkasse-neunkirchen.de>

Tec4you mit neuem Geschäftsfeld Material Compliance

Mit dem neuen Geschäftsfeld „Material Compliance“ hat die Saarbrücker tec4U GmbH nach eigener Einschätzung einen wichtigen Service für Produzenten von Medizinprodukten in die Servicepalette aufgenommen. Das Unternehmen berät und unterstützt die Hersteller und deren Zulieferer sowie den Handel, in allen Fragen rund um die anforderungskonforme Produktgestaltung. Tec4you wurde 1999 gegründet und beschäftigt insgesamt 30 Mitarbeiter.

Ein besonderer Fokus liegt nach Unternehmensangaben auf der Umsetzung von materialbezogenen Gesetzen und Vorschriften im Bereich der

Entwicklung, Fertigung und dem Einkauf von Produkten. Einen weiteren Schwerpunkt bildet das Prozessdesign. Es gelte, operationell erfolgreiche Prozesse zu implementieren, mit dem Ziel, Haftungsrisiken zu minimieren, marktkonforme Produkte herzustellen und die Qualität des Produktes zu verbessern.

Wie Geschäftsführer Christian Berres mitteilte, ergibt sich die Motivation zur Product Compliance hauptsächlich aus drei Bereichen: „Der wohl Wichtigste - weil direkt mit einem Haftungsrisiko verbunden - ist der Bereich der Gesetze. In diesem bedeutet eine „Non Compliance“ einen direkten Verstoß gegen geltendes

Recht und hat, neben strafrechtlichen Konsequenzen, oft auch eine Vielzahl von unternehmensspezifischen Konsequenzen (Zertifikats- und/oder Vertragsverlust).“

Ähnlich gravierend seien Compliance-Verstöße hinsichtlich der Produkthanforderungen des Marktes bzw. der Kunden. Diese werden umgehend geahndet und verursachen meist, neben Reputationsschäden, auch erhebliche Kosten, im schlimmsten Fall sogar den Kundenverlust, so die Einschätzung von Geschäftsführer Berres.

Die Produkt Compliance sei darüber hinaus immer schon ein Indikator in der Lieferantenbeurteilung der Kun-

den gewesen. Die Priorität dieses Punktes sei in den letzten Jahren immer weiter gestiegen, weshalb heute, im Rahmen einer Produktaus-schreibung, der Punkt „Produkt Compliance“ eine elementare Rolle spiele.

Das Unternehmen kümmere sich um anforderungskonforme Produktgestaltung, also um die strategische Planung der Produkte, die Auswertung der Lieferantenkonzepte, die Einbringung von Produkthanforderungen in die Produkte, die Bewertung und Analyse der eigenen oder der Lieferantenprodukte sowie die Produktdokumentation. gm