Hannover
WirtschaftsDienst.info

Aktuelle Wirtschaftsnachrichten aus der Region Hannover

4. Mai 2015 | regional • unabhängig • überparteilich | Ausgabe 08/2015

Ziehen an einem Strang für die „Wirtschaftsmesse“: Herbert Utermöhlen, Birgit Feeß, Martin Kind, Jennifer Müller, Gabriele Zingsheim, Florian Höfner (Sparkasse Hannover) und Alexander Skubowius (v.l.).

FOTO: JAMEDIA

Region

Wirtschaftsmesse zufrieden mit Vermarktung

>> HANNOVER. Zwar sind es noch gut fünf Monate bis die „Wirtschaftsmesse Hannover“ zum fünften Mal ihre Tore im Business-Bereich der „HDI-Arena“ öffnet - der Wettbewerb um die besten Standplätze ist jedoch bereits eröffnet. Mit 47 Anmeldungen sei bereits ein Drittel der Stände und Pavillons vermietet, so **Birgit Feeß**, Geschäftsführerin des Pro Hannover Region - Verein zur Entwicklung der regionalen Wirtschaft e.V. (PHR), der die am 7. und 8. Oktober stattfindende Fachmesse zusammen mit „Hannover96“ und der zur Verlagsgesellschaft Madsack GmbH & Co. KG gehörenden

Fortsetzung auf Seite 2

Region

Volksbanken: Vertreter stimmen Verschmelzung zu

>> PATTENSEN / HILDESHEIM. Mehr als 340 Vertreter und Gäste kamen in der vergangenen Woche zur 40. Vertreterversammlung der Volksbank eG Lehrte-Springe-Pattensen-Ronnenberg zusammen, die zugleich die letzte des Kreditinstitutes mit Hauptsitz in Pattensen war. Einstimmig votierten die 163 Eigentümervertreter der seit einem Jahr vorbereiteten Verschmelzung mit der Volksbank Hildesheim eG zur „Volksbank eG Hildesheim-Lehrte-Pattensen“ zu. Einen Tag zuvor hatte bereits die Hildesheimer Vertreterversammlung der Fusion mit 96 Prozent der Stimmen zugestimmt. Der Vorstand der neuen Genossenschaftsbank mit Sitz in Hildesheim und weiteren Hauptstellen in Lehrte und Pattensen wird künftig durch zwei Vorsitzende geführt: **Henning Deneke-Jöhrens**, bisher Vorstandsvorsitzender in Pattensen, und **Michael Siegers**, bisher Vorstandsvorsitzender in Hildesheim. Dem neuen Vorstand gehören weiterhin **Reiner Lockhausen** (Pattensen) und **Jürgen Böhnke** (Hildesheim) an. Zuvor zeigte sich Deneke-Jöhrens zufrieden mit dem Jahresergebnis der Pattenser Bank. Bei einer Bilanzsumme in Höhe von 1,35 Milliarden Euro (plus 4 Prozent) wurde ein Bilanzgewinn in Höhe von 3,3 Millionen Euro erzielt. Die Hildesheimer erreichten eine Bilanzsumme in Höhe von 761 Millionen (plus 4,2 Prozent). **(RED)**

FOTO: VOLKSBANK EG

Freude über die Zustimmung: Jürgen Böhnke, Michael Siegers, Henning Deneke-Jöhrens und Reiner Lockhausen (v.l.).

Gesprächsstoff

ADAC Fahrsicherheitszentrum 7
Antenne Niedersachsen GmbH & Co. KG 7
Aventics GmbH 6
ContiTech AG 2
Deneke-Jöhrens, Henning 1
Duensing, Hans-Jürgen 2
event it AG 5
Feeß, Birgit 1
festfabrik Veranstaltungsagentur 1
Forum Hannover Nordost e.V. 3
Hannover96 1
Heitmann, Thomas 3
Hoyer, Carsten 7
htp GmbH 3
Institut für Integrierte Produktion Hannover gGmbH 4
Kasten, Hermann 8
Kind, Martin 1
Klinikum Region Hannover GmbH 7
Kluth Vertriebs GmbH 6
Krüger, Thomas 8
Marketing-Club Hannover e.V. 5
Mokrus, Winfried 3
Müller, Jennifer 1
Pro Hannover Region e.V. 1
Rose, Cornelia 7
Scheele, Markus 5
Schmidt, Karsten 3
Skubowius, Alexander 1
Sturhan, Michael 3
Sulkovsky, David 6
Ullmann, Dr.-Ing. Georg 4
Utermöhlen, Herbert 1
VGH Versicherungen 8
Volksbank eG Lehrte-Springe-Pattensen-Ronnenb. 1
Wente, Heinz-Georg 2
WirtschaftsDienst Hannover 4
Wirtschaftsmesse Hannover 1
Xia, Bailan 6
Zingsheim, Gabriele 1

Sie haben auch Gesprächsstoff über sich und Ihr Unternehmen? Sprechen Sie uns an.

Diese Ausgabe wird präsentiert von:

HKS
www.HKS-Gruppe.de

Fortsetzung von Seite 1

„ *festfabrik Veranstaltungsagentur*“ erneut organisiert. „Die Wirtschaftsmesse ist heute ein etabliertes Format, bei dem sich die Wirtschaft der Region trifft. Wer alleine arbeitet, addiert. Wer zusammenarbeitet, der multipliziert. Die Wirtschaftsmesse mit ihren vielen Gemeinschaftsständen wie in den Themenzelten ist dafür eine ideale Plattform. Schließlich wissen wir aus den Vorjahren: Viele Geschäfte machen die Aussteller auch untereinander“, berichtete Feeß. Eine Einschätzung, die auch 96-Geschäftsführer **Martin Kind** teilt: „Erst kommt man auf einer Messe miteinander ins Gespräch – und dann ins Geschäft. Dafür bietet die Wirtschaftsmesse in der HDI-Arena natürlich die perfekte Plattform.“ Neben den insgesamt rund 140 angepeilten Ausstellern erwartet die Besucher - der Eintritt ist gegen Abgabe der Visitenkarte kostenlos - an beiden Messetagen ein Rahmenprogramm mit Vorträgen, Workshops und Podiumsdiskussionen. Die thematische Bandbreite der rund 20 Expertenvorträge reiche von „Aufschieberitis – die Volkskrankheit Nr. 1“ über „Online Marketing – Web für kleine Unternehmen“ bis zu „Erfolgreicher Vertrieb für KMUs – guter Service alleine reicht nicht“, verriet **Herbert Utermöhlen**, der die Messe als Projektleiter bei PHR verantwortet.

Unterstützung findet die „Wirtschaftsmesse“ auch von Stadt und Region Hannover. „Bei in der Vergangenheit jährlich gestiegenen Aussteller- und Besucherzahlen ist diese Messe einfach ein Erfolgsgarant für die mittelständische Wirtschaft. Ziel der Messe ist es, noch mehr Aufträge für Unternehmen nach Hannover und in die Region zu holen. Das hat natürlich bei unserem Engagement für das Sponsoring des Ausstellerabends am ersten Messetag eine Rolle gespielt“, erklärte **Gabriele Zingsheim**, Leiterin der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt. Und **Alexander Skubowius**, Fachbereichsleiter Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung bei der Region Hannover, ergänzte: „Ich bin mir ganz sicher – auch die fünfte Wirtschaftsmesse wird die Vernetzung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Region weiter voranbringen. Und das ist gut so: Denn erst ein gut vernetzter Mittelstand bildet das Rückgrat einer florierenden regionalen Wirtschaft. Und davon profitieren wir alle durch ein höheres Wirtschaftswachstum“.

Die Akquise und Betreuung der Aussteller erfolgt in diesem Jahr bereits zum dritten Mal durch die „festfabrik“. Die Standgebühren betragen pro Quadratmeter ab 110 Euro netto (Außenflächen), beziehungsweise ab 145 Euro netto (Innenflächen). „Auch 2015 gibt es wieder das umfangreiche Medien- und Vermarktungspaket, das jeder Aussteller bei seiner Standbuchung automatisch für kleines Geld dazu erhält“, warb festfabrik-Projektleiterin **Jennifer Müller**. Zudem gebe es noch die Möglichkeit, sich als Sponsor zu engagieren. **(RED)**

Region

ContiTech: Weiteres Wachstum sichert Investitionen

>> HANNOVER. Im letzten Jahr investierte die *ContiTech AG* 191 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung, die Qualifikation ihrer Mitarbeiter und in Werke und Standorte, wie zum Beispiel in das neue Gaskraftwerk in Northeim (WirtschaftsDienst berichtete). Möglich machten diese Investitionen stabile Wachstumszahlen. So stieg der Umsatz 2014 um rund 1,3 Prozent auf 3,9 Milliarden Euro. Mit der zweistelligen Umsatzrendite von 11 Prozent, im Vergleich zu 11,9 Prozent im Vorjahr, ist ContiTech weiterhin zufrieden, vor allem im Hinblick auf die zum Teil rückläufigen Entwicklungen in relevanten Bereichen wie den Transportbändern für die Bergbauindustrie.

Erst im Februar hat das in Hannover ansässige Technologieunternehmen den amerikanischen Konkurrenten *Veyance Technologies Inc.* übernommen. Veyance ist im Bereich Kautschuk- und Kunststofftechnologie weltweit tätig mit Produktschwerpunkten auf Fördergurten, Schläuchen und Antriebsriemen. Mit dem Kauf hat die Division ContiTech sich und dem Mutterkonzern *Continental AG* wichtige Märkte in den USA, Lateinamerika, Afrika, China und andere Länder Asiens dazu gewonnen und sich selbst weltweit bei Kautschuk- und Kunststoffprodukten in eine Spitzenposition gebracht. Denn mit dem Zukauf werden eine Steigerung auf rund 5,4 Milliarden Euro Umsatz und 41.000 Beschäftigte erreicht. Auch der Geschäftsbereich Transportbandsysteme, dessen Anteil am Konzernumsatz nun verdoppelt wird, profitiert von der besseren globalen Ausrichtung und so wächst vor allem die Bedeutung des Standorts Northeim als Hauptsitz der „Conveyor Belt Group“.

„Unser Ziel bleibt es, schneller zu wachsen als die Märkte, in denen wir tätig sind“, sagte **Heinz-Gerhard Wente**, bis Ende April Leiter der ContiTech und Mitglied im Vorstand der Continental AG, auf der „Hannover Messe“. Trotz insgesamt positiver Zahlen gab er zu, dass „die anhaltend niedrigen Rohstoffpreise 2014 insbesondere zu einem Investitionsrückgang in der Bergbauindustrie führten und sich negativ auf den Bereich der Transportbandsysteme auswirkten.“

FOTO: CONTITECH AG

Effizient mit Doppelnutzen: Eine neue ContiTech-Folie vereint Wasserschutz und Energiegewinnung.

FOTO: SCHNABEL

Weiter auf Wachstumskurs: Heinz-Georg Wente, Pressesprecherin Antje Lewe und Hans-Jürgen Duensing (v.l.).

Hans-Jürgen Duensing, bis Ende April Leiter der ContiTech Conveyor Belt Group, relativierte allerdings, dass „Transportbänder hauptsächlich im Bergbau eingesetzt werden, aber nicht nur“. Daher könnten die Werke dennoch stabil gehalten werden und es werde keine Kündigungen geben. Stabilität, die die breite Aufstellung der ContiTech Gruppe über insgesamt fünf Geschäftsbereiche mit sich bringt. Zu einem dieser Bereiche gehört auch der Folienspezialist *Benecke-Kaliko*, durch dessen Umsatzplus von 77 Millionen Euro die ContiTech den Rückgang kompensieren konnte. Benecke-Kaliko, die zu einem großen Teil die Autoindustrie beliefert, will nun zum Beispiel mit einer Folie, die Wasserreservoire abdeckt und Energieerzeuger ist, den Industriebereich voran schieben. Die Folie kann weltweit in trockenen Gebieten zum Schutz von Wasserflächen vor Verdunstung und Verschmutzung eingesetzt werden und versorgt zugleich die umliegende Infrastruktur mit Sonnenenergie, mittels auf die Folie laminierter Solarzellen. Mit der Möglichkeit zu netzunabhängiger Wasser- und Stromversorgung habe man ein „riesiges Potenzial“ geschaffen, meinte Duensing.

Duensing hat zum 1. Mai die direkte Leitung über den Geschäftsbereich „Conveyor Belt“ abgegeben und als Vorstandsvorsitzender der ContiTech die Gesamtverantwortung für sämtliche Geschäftsbereiche übernommen. Er löst somit Wente ab und rückt durch diese Position auch als neues Mitglied in den Vorstand der Continental AG. Symbolisch übergab Wente bereits auf der „Hannover Messe“ den Staffelstab an Duensing mit den Worten: „Hans-Jürgen Duensing hat in den vergangenen Jahren mit seiner Arbeit maßgeblich zum Erfolg von ContiTech beigetragen und bringt umfassende Erfahrung in der Integration von Unternehmen mit.“ Ein Vorteil, den Duensing gerade aktuell im Hinblick auf den Zukauf von Veyance Technologies mitbringt. **(VON MARGOT SCHNABEL)**

Stadt Hannover

Der „Nordosten“ zeigt sich

>> BOTHFELD. Mehr als 100 Unternehmen aus dem Nordosten Hannovers präsentieren sich ab Sommer im „Leistungsspiegel 2015“. Erste Seiten der vom Unternehmer-Dachverband Forum Hannover Nordost e.V. herausgegebenen Broschüre werden bereits am kommenden Sonntag, 10. Mai, bei der Bothfelder Gewerbeschau im „Einkaufspark Klein-Buchholz“ vorgestellt. „Die Bevölkerung von Lahe bis zum Lister Platz, von Isernhagen-Süd bis nach Kleefeld erhält einen fantastischen Überblick über das Warenangebot des Nordostens“, ist Forum-Vorsitzender **Winfried Mokrus** überzeugt. Dargestellt werden nicht nur die Kern- und Randsortimente, sondern auch die Firmengeschichte sowie die Inhaber. Neben der Auslage an vielen Stellen im Nordosten soll eine Verteilung an einen Teil der Haushalte erfolgen. Ermöglicht wird der „Leistungsspiegel“ auch durch die Kooperation mit den drei lokalen Standortgemeinschaften, dem Gemeinschaft Bothfelder Kaufleute e.V. (GBK), Lister Kaufleute e.V. sowie Wir sind Kleefeld e.V.. „Unternehmen gewinnen neue Kunden hinzu, Kunden erhalten mit dem Leistungsspiegel einen Überblick, was in Hannovers Nordosten angeboten wird“, sind sich auch die drei Stadtbezirksbürgermeister **Irma Walkling-Stehmann** (Vahrenwald-List), **Harry Grunenberg** (Bothfeld-Vahrenheide) und **Henning Hofmann** (Buchholz-Kleefeld, alle SPD) in einem gemeinsamen Grußwort einig. **(RED)**

Stadt Hannover

Dank Breitband-Ausbau: htp übertrifft eigene Ziele

>> MITTELFELD. Ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 hat die htp GmbH abgeschlossen. So übertrafen die jetzt von den beiden Geschäftsführern **Thomas Heitmann** und **Karsten Schmidt** sowie Prokurist **Carsten Klenke** präsentierten Geschäftszahlen den Plan zum Teil deutlich. Der regionale Telekommunikationsanbieter setzte in der Region Hannover sowie den Landkreisen Hildesheim, Peine und Wolfenbüttel mit insgesamt 209 Mitarbeitern 59,9 Millionen Euro um. Das entspricht einem Zuwachs um 3,8 Prozent, angedacht war eine Stagnation. Auch das Ergebnis stieg - um 11,2 Prozent auf 3,4 Millionen Euro entgegen eines angenommenen Rückgangs um über 13 Prozent.

Maßgeblich zum guten Ergebnis beigetragen habe die nach wie vor erfolgreiche „htp-DSL-Offensive“, also der Ausbau bisher schlecht versorgter ländlicher Gebiete mit VDSL-Technik. In den letzten vier Jahren hat das Unternehmen, das jeweils zur Hälfte der Stadtwerke Hannover AG sowie der Oldenburger EWE AG gehört, eine Versorgung mit bis zu 50 Mbit/s in 230 Orten aufgebaut, der Marktanteil liege dort bei bis zu 70 Prozent. Als zweiten Erfolgsfaktor führt htp die Erschließung von Gebäuden der Spar- und Bauverein eG und der Gundlach GmbH & Co. KG mit Glasfaserkabeln bis in die Häuser, dem sogenannten „Fibre To The Building“-Verfahren (FTTB),

FOTO: HTP GMBH

Über dem Plan: Karsten Schmidt, Thomas Heitmann und Prokurist Carsten Klenke präsentierten das htp-Ergebnis.

an. Hier tritt htp auch als TV-Versorger auf (WirtschaftsDienst berichtete). Erfolgreich sei auch die Erschließung von Neubaugebieten gewesen. Mit 8,7 Millionen Euro bewegten sich demnach auch die Investitionen auf einem hohen Niveau nach einem durch vorgezogene Maßnahmen entstandenen Rekordhoch von 10 Millionen Euro im Vorjahr. Etwa die Hälfte des Gesamtumsatzes wurde auch 2014 wieder mit den in der Anzahl um 5 Prozent gestiegenen 9.350 Geschäftskunden erzielt, darunter neben Telefonie- und Internetleistungen auch über das eigene Rechenzentrum in Ahlten (Stadt Lehrte) sowie mit Leistungen zur Vernetzung verschiedener Unternehmensstandorte (MPLS). Noch stärker als bisher soll künftig aber auch der Fokus auf die Erschließung von Gewerbegebieten mit schnellem Internet gelegt werden. **(RED / AB)**

Expertentipp

von Michael Sturhan

Optimieren Sie Ihr Angebotsmanagement!

Werden auch in Ihrem Unternehmen täglich Angebote erstellt? Bei denen Sie sich eine bessere Auftragsquote wünschen? Dann könnte für Sie wichtig sein, zusammen mit Ihren Mitarbeitern einmal Ihr Angebotsmanagement zu überarbeiten!

Zu Beginn sollten Sie gemeinsam klare Kriterien erarbeiten, um interessante von weniger interessanten Anfragen abzugrenzen. Machen Sie das aber nicht nur von der angefragten Projektgröße abhängig, sondern auch von der Attraktivität des Kunden! So kann gerade auch die kleine Anfrage eines potenziell hochinteressanten Neukunden wichtig sein.

Für die weniger interessanten Anfragen werden so weit wie möglich standardisierte Angebote erstellt, um Aufwand zu sparen. Für die sehr interessanten Anfragen empfiehlt sich ein Vorangebotsgespräch, selbst wenn die Anfrage so eindeutig ist, dass eigentlich keine Nachfrage erforderlich ist. Das Vorangebotsgespräch hilft herauszufinden, worauf der Kunde besonderen Wert legt. Auch kann das weitere Entscheidungsprocedere geklärt werden. Und letztlich soll es dem Kunden signalisieren, dass Sie sich für seine beste Lösung besonders engagieren! Das Angebot selbst sollten Sie so weit wie möglich auf die im Vorangebotsgespräch geäußerten Bedürfnisse des Kunden abstimmen. Zum Beispiel durch eine Formulierung wie „Ihnen war besonders wichtig, dass … !“

Und letztlich ist gerade bei den interessanten Anfragen das Nachfassen unabdingbar! Der richtige Zeitpunkt dazu ergibt sich meist aus einem entsprechend geführten Vorangebotsgespräch. Legen Sie unmissverständliche Regeln fest, wer nachfasst, der Innen- oder der Außendienst. „Wozu das alles?“, werden Sie sich möglicherweise fragen, „Der Kunde schaut doch sowieso nur auf den günstigsten Preis!“ Bitte glauben Sie mir, auch im Business-to-Business ist der Preis nur ein Entscheidungsfaktor von vielen!

Ein professionelles Angebotsmanagement gibt den anderen Kriterien neben dem Preis mehr Gewicht. Versuchen Sie, beim Kunden die Meinung zu erreichen: „Dieser Anbieter hat sich so um mich bemüht, da habe ich viel mehr Sicherheit als beim Wettbewerb! Und dafür bin ich auch bereit, etwas mehr zu bezahlen!“ Zumindest wird Ihnen der Kunde eher das für den Verkäufer so wichtige „letzte Wort“ gönnen!

Michael Sturhan sorgt als erfahrener Vertriebsberater mit „PRIME$ALES“ für die Optimierung von Vertriebsstrukturen und -prozessen im B2B-Mittelstand.

„WirtschaftsDienst Einblicke“: Geschäftsführer Dr.-Ing. Georg Ullmann (l.). führt durch die Forschung und Entwicklung des Instituts für Integrierte Produktion.

FOTO: FOTO@KREANI.DE

Region

Einblicke: „Industrie 4.0“ bereits seit 1988

>> MARIENWERDER. „Computer Integrated Manufacturing“ - diesem Thema verschrieb sich das Institut für Integrierte Produktion Hannover gGmbH (IPH) bereits im Jahr 1988, als es als „CIM-Fabrik Hannover“ aus der Leibniz Universität Hannover heraus gegründet wurde. Heute wird die Digitalisierung in der Produktionstechnik unter dem Begriff „Industrie 4.0“ diskutiert. Rund 30 gemeinsam mit Unternehmen und anderen Forschungseinrichtungen betriebene Projekte betreut das IPH jedes Jahr, darunter viele, in denen die vierte industrielle Revolution schon Gegenwart geworden ist. Auf Einladung des WirtschaftsDienstes Hannover gab IPH-Geschäftsführer **Dr.-Ing. Georg Ullmann** jetzt im Rahmen der „WirtschaftsDienst Einblicke“ fünfzehn Unternehmern und Entscheidungsträgern aus der Region eine Einführung zu den Forschungsaktivitäten des Instituts - samt einer exklusiven Führung durch die Versuchshalle.

Der als „Industrie 4.0“ bezeichnete Entwicklungsschritt sei - im Gegensatz zu den laufenden Innovationen in der Produktionstechnik - einschneidend. Ähnlich wie bei der Mechanisierung, der Einführung der Massenproduktion durch Arbeitsteilung und der Digitalisierung habe das Ziel einer „intelligenten Fabrik“ seinen Ursprung in der Steigerung der Effizienz sowie der Erschließung neuer Märkte. So sei „Industrie 4.0“ vor allem die direkte Antwort auf die vom Verbraucher gewünschte Individualisierung von Produkten und Prozessen zu den Kosten der Massenproduktion, ist Ullmann überzeugt. Jedes produzierende Unternehmen müsse sich daher fragen, welche Produktionsprozesse an die neuen Kundenbedürfnisse angepasst werden müssten und wie die Umstellung erfolgen könnte. Das IPH bietet sich hierbei mit seinem langjährigen Know-how als Partner von der Ideenfindung über die Suche nach weiteren Projektpartnern, das Einwerben von Fördermitteln bis zur Umsetzung an.

Wie das Zusammenspiel zwischen praxisorientierter Wissenschaft, Industrie und Mittelstand funktionieren kann, verdeutlichte Ullmann anhand mehrerer Praxisbeispiele. Etwa anhand eines fahrerlosen Fahrzeuges, das sich mit einer 3-D-Kamera zurechtfindet und auf Sprache und Gesten reagiert - für die Sicherheitstechnik zeichnet die Götting KG aus Lehrte verantwortlich. Oder die Entwicklung eines unterstützenden Indoor-Navigationssystems für Gabelstabler zur Vereinfachung der Logistikprozesse im Lager - mit mittelständischer Beteiligung etwa der Kappa optronics GmbH aus Klein Lengden (Landkreis Göttingen). Genauso wie die Entwicklung einer drahtlosen Kommunikationstechnologie zur wirtschaftlichen Überwachung etwa von Schiffsgetrieben. Die Sensoren decken ihren Energiebedarf aus dem Temperaturunterschied zwischen Messobjekt und Umgebung. Einer der Entwicklungspartner ist die REINTJES GmbH aus Hameln. Doch auch für viele andere Bereiche der Produktionstechnik verstehen sich die über 50 Mitarbeiter des IPH als Dienstleister für die Wirtschaft, etwa als ausgezeichnete Fabrikplaner oder bei der Auswahl der passenden ERP-Software. Die Anwendungsbereiche der IPH-Forschung sind so vielfältig wie die Partner aus der Wirtschaft: von der Prozesstechnik und Produktionsautomatisierung über die Logistik bis hin zu sogenannten „XXL-Produkten“ wie etwa Windrädern oder Flugzeugtragflächen. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus den Branchen Werkzeug- und Formenbau, Maschinen- und Anlagenbau, Luft- und Raumfahrt und der Automobil-, Elektro- und Schmiedeindustrie. **(RED / AB)**

Mehr bei „Karolines Stadtgespräch“

FOTO: FOTO@KREANI.DE

Sind begeistert von der intelligenten Paketverteilung: Alexander Engel (MTU), Holger Giesemann (Engel & Völkers Commercial), Heiko Engelke (WirtschaftsDienst), Michael Körner (binary artworks) und Florian Rehr (Automotive Cluster, v.l.).

FOTO: FOTO@KREANI.DE

Wie kann der Mittelstand noch stärker für die „Industrie 4.0“ sensibilisiert werden? Darüber diskutieren Dr.-Ing. Adolf M. Kopp (hannoverimpuls) und WirtschaftsDienst-Herausgeber Andreas Bosk (v.l.).

ANZEIGE

Innovationspreis 2015
des Landkreises Göttingen

Der Erfolgswettbewerb für Gründer, Unternehmer, Institutionen!
13 Geldpreise bis zu 3.000 Euro!
Bewerbung bis 31. Mai 2015!

Veranstalter: WRG Wirtschaftsförderung Region Göttingen

Mit freundlicher Unterstützung von:
Sparkasse Göttingen
Sparkasse Duderstadt
Sparkasse Münden
stadtwerke göttingen AG Kurz: Natürlich Zukunft!
Measurement Valley
Niedersächsisches Ministerium für Umwelt, Energie und Klimaschutz

www.innovationspreis-goettingen.de

Region

Marken: „Selektionsdruck durch digitalen Darwinismus“

>> HANNOVER. „Digitaler Darwinismus – der stille Angriff auf Ihr Geschäftsmodell und Ihre Marke“ - zu diesem Thema lud der Marketing-Club Hannover e.V. im April in die Räume der event it AG ein. Zu Gast war der Autor des gleichnamigen Buches und Spezialist für die digitale Transformation **Karl-Heinz Land**, der mit seiner Kölner Agentur neuland GmbH & Co. KG Unternehmen in diesem Bereich berät.

Der „event it“-Vorstandsvorsitzende **Markus Scheele** startete in den Abend und gab einen Einblick, inwieweit die Digitalisierung Einfluss auf den Bereich Veranstaltungen genommen hat. Immer mehr Möglichkeiten entstünden durch die technischen Entwicklungen, damit einher gingen aber natürlich auch neue Anforderungen. So sei ein funktionierendes WLAN in den Veranstaltungsräumen mittlerweile von großer Bedeutung, denn besonders die weite Verbreitung von Handys werde für verschiedenste Zwecke genutzt. Als Beispiel nannte er unter anderem den Einsatz von „Beacons“ zur Übertragung spezifischer Produktinformationen auf das Mobiltelefon. Mit Hilfe eines Votings könne man sogar die Zuschauer über das Thema einer Diskussionsrunde live mitentscheiden und somit den Verlauf der Veranstaltung beeinflussen lassen. Die Leute könnten und wollten heute einbezogen werden und ihre Erlebnisse dann auch möglichst direkt in den sozialen Netzwerken teilen. So würden aus Gästen interagierende Teilnehmer, so Scheele.

Anschließend beschrieb Land den Wandel der Digitalisierung etwas drastischer, nämlich als Selektion, die dadurch entstehe, dass die Technologie sich schneller entwickele als Unternehmen sich anpassen könnten. Wer hier nicht mitziehe, werde langfristig nicht überleben. Dieses Schicksal habe schon einige Unternehmen ereilt. Wie schnell diese Entwicklung voranschreite und welche Folgen dies habe, sehe man zum Beispiel auch an den Möglichkeiten, die der 3D-Druck mittlerweile biete. Lebensmittel wie Nudeln, Schokolade und Pizza, Raketenteile bei der NASA, ganze Villen und Hörgeräte würden bereits gedruckt. Großer

FOTO: MARKETING-CLUB HANNOVER E.V.

Die Digitalisierung hat das Veranstaltungswesen verändert: Markus Scheele (event it AG) berichtet aus der Praxis.

FOTO: MARKETING-CLUB HANNOVER E.V.

„Nachziehen, um nicht auf der Strecke zu bleiben“: Karl-Heinz Land mahnt Unternehmen zur Digitalisierung an.

Vorteil gegenüber herkömmlichen Verfahren seien vor allem Zeit- und Kostenersparnis sowie die bessere Möglichkeit zur Personalisierung von Produkten. Dies sei das Ende der Massenproduktion. Gewinner dieser Entwicklung seien Unternehmen wie zum Beispiel Facebook, Google oder Airbnb, deren Geschäftsmodell von Beginn an auf Daten und Services basiere.

Unternehmen aus der „alten Welt“ müssten hier nachziehen, damit sie nicht auf der Strecke bleiben. Land nannte dies die „Dematerialisierung“ und prognostizierte: “Alles, was sich digitalisieren lässt, wird auch digitalisiert werden. Alles, was sich automatisieren lässt, wird automatisiert werden.” Menschen würden immer mehr durch Maschinen ersetzt. Das Internet werde die neue Infrastruktur und entscheidend für den Erfolg.

Auch das Marketing müsse sich diesen neuen Begebenheiten und an die Bedürfnisse der Kunden anpassen. Marketing müsse zum Service werden und sei erst dann gut, wenn die Bereitschaft bestehe, dafür auch zu bezahlen. Doch personalisierte Angebote erfordern entsprechende persönliche Daten und so sei Vertrauen die neue Währung. Besonders wichtig sei, die neuen Wege zu verstehen, wie Kunden heute mit der Marke interagieren. Die Kunden springen zwischen den verschiedenen Kanälen, online und offline. Unternehmen täten gut daran, Strategien zu entwickeln, diese Entwicklung für sich zu nutzen um sicherzustellen, dass die eigene Marke relevant bleibt und sie sich neue Wege der Umsatzgenerierung erschließen können. Mit seiner Agentur berate er Unternehmen, um ihre “Digitale Readiness” zu überprüfen und eine passende Strategie zu entwickeln. Der von Land und seinem Team entwickelte “Digital Readiness Index” zeige einen Zusammenhang zwischen digitaler Reife und Geschäftserfolg. **(VON JANINE HÖFER)**

Buchtipp: „Digitaler Darwinismus – der stille Angriff auf Ihr Geschäftsmodell und Ihre Marke“ von Ralf T. Kreutzer und Karl-Heinz Land (Springer Gabler Verlag 2013, ISBN 978-3-658-01259-5, 44,99 Euro).

Hannovers Netzwerktipp

präsentiert von Birgit Feeß

#14: Machen Sie sich „chic“ ...

„Damit steigern Sie Ihr Selbstwertgefühl, aber bleiben Sie Sie selbst. Nicht verkleiden.“

Birgit Feeß ist Geschäftsführerin des Pro Hannover Region - Verein zur Entwicklung der regionalen Wirtschaft e.V. (PHR). Mit rund 400 Mitgliedsunternehmen ist PHR das größte Wirtschaftsnetzwerk der Region Hannover.

Pro Hannover Region

Impressum

WirtschaftsDienst *Hannover*

Zentrale Redaktionsadresse:
Volgersweg 58 a, 30175 Hannover
Telefon 0700 26750000
redaktion@wirtschaftsdienst.info

Der WirtschaftsDienst Hannover erscheint grundsätzlich bis zu 50 mal jährlich. Redaktionsschluss: jeweils Dienstag, 12 Uhr. Auf www.wirtschaftsdienst-hannover.de können Sie sich für ein kostenloses E-Mail-Abonnement anmelden. Für unaufgefordert eingesandte Texte, Fotos, Manuskripte, Zeichnungen, etc. übernehmen wir keine Haftung. Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht die Meinung des Herausgebers wieder.
Es gelten die Mediadaten Nr. 1/2015.

Herausgeber / Redaktionsleitung:
Andreas Bosk (V.i.S.d.P.)
andreas.bosk@wirtschaftsdienst.info

Verlag und Anzeigen:
movémos / Strategie und Kommunikation
Inhaber Andreas Bosk
Volgersweg 58 a, 30175 Hannover
Telefon 0700 26750000 • info@movemos.de

Mitglied der Pro Hannover Region

Stadt Laatzen

„Aventics“: Sieben Prozent Plus nach Namensänderung

>> LAATZEN. Die Geschäftsleitung der Aventics GmbH blickt positiv auf das vergangene Jahr als eigenständige Marke zurück. Vor einem Jahr präsentierte sich die ehemalige Pneumatiksparte der Bosch Rexroth AG erstmals mit neuem Namen und Design als eigenständiges Unternehmen nach dem Verkauf an den Finanzinvestor „Triton“ (WirtschaftsDienst berichtete). Es seien noch nicht alle Ziele erreicht worden. Die Geschäftsführung um **Paul Cleaver**, **Wolfgang Breme** und **Dr. Thomas Brückner** bestätigte jedoch eine Umsatzsteigerung von fast 7 Prozent. Diese Steigerung befinde sich zwar knapp unter Plan, trotzdem zeigte sich die Geschäftsführung zufrieden mit diesem Wachstum.

Auch die bestehende Wahrnehmung als Pneumatik-Spezialist trage zur Stabilität der Marke bei. Aventics werde von den ehemaligen Kunden der Bosch Rexroth Pneumatics GmbH gut angenommen und akzeptiert. Ein Vertrauensbonus, der dem Namen „Bosch Rexroth“ zugrunde liege, wie Cleaver in persönlichen Kundengesprächen festgestellt habe. Überhaupt ist er positiv gestimmt und spricht von Zukunftsmärkten, die er vor allem in der Industrie Automation, Nahrungsmittelindustrie, den Umweltwissenschaften und im

FOTO: AVENTICS GMBH

Zufrieden, aber noch nicht alles erreicht: Von Laatzen aus will Aventics das Pneumatikgeschäft weiter vorantreiben.

Transport sieht. Weitere wichtige Schlagworte des Laatzener Unternehmens seien Energieeffizienz, Kundennutzen und elektronische Vernetzung. Dazu präsentierte sich Aventics gleich mit mehreren Produkten auf der „Hannover Messe“. Zum Beispiel mit neuen Ventilsystemen, welche wesentlich kleiner sind und zum Teil in der Funktionalität vereinfacht wurden. Mit Kostenersparnissen durch leichtere Montage, wartungsarme Produkte und Einsparung des Energieverbrauchs richte man sich an die Bedürfnisse der Märkte, einschließlich der Schwellenländer. Und mit der Umstellung auf elektronisch vernetzt kommunizierende Produkte, sieht sich Aventics auch gut gerüstet bei der Umsetzung des Projekts „Industrie 4.0“. (VON MARGOT SCHNABEL)

Stadt Barsinghausen

Insolvenz durch Großbrand

>> BARSINGHAUSEN. Die Kluth Vertriebs GmbH hat am 29. April einen Insolvenzantrag gestellt. Als Hauptursache führt das Unternehmen, das sich auf die Herstellung von Gefälledächern unter Einsatz verschiedenster Materialien bundesweit einen Namen gemacht hat, einen Großbrand im Jahr 2011 an. „Seit dem Brand kämpfen wir immer wieder mit unserer Liquidität“, so Geschäftsführer **Marcus Kluth**. „Die Baukosten mit allen behördlichen Auflagen waren kaum zu stemmen.“ Zudem stünden auch noch Zahlungen der Versicherungen aus. „Wir schauen trotzdem positiv in die Zukunft und haben bereits mit dem vom Gericht eingesetzten Sachverständigen, **Prof. Dr. Ralf Sinz**, erste Gespräche geführt. Er hat uns bestätigt, dass alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Sanierung vorhanden sind“, so Kluth weiter. Ein moderner Maschinenpark und innovative Entwicklungen sprächen ebenso für den Fortbestand des Unternehmens wie volle Auftragsbücher und gute Ideen. Ein großes Potenzial bestehe aber auch beim Bau von universell einsetzbaren Styroporhäusern. „Wir führen bereits erste Gespräche mit Investoren, die diese Nische und die Möglichkeiten der Expansion mit dem Unternehmen erkannt haben“, so Sinz. Kluth erzielte zuletzt einen Jahresumsatz in Höhe von 7 Millionen Euro und beschäftigt derzeit 46 Mitarbeiter. (RED)

Auf eine Tasse Kaffee ...

>> ... endete in der vergangenen Woche wieder der monatliche „WirtschaftsDienst Mittagstisch“. „Eishockey-Saison erfolgreich beendet. Wie geht es weiter am Pferdeturm?“ - zu diesem Thema hörte die erneut stark nachgefragte Tischgesellschaft dieses Mal einen Impuls von **David Sulkovsky**, Geschäftsführer und Sportdirektor der „Hannover Indians“. Gastgeberin **Irmgard Bertelshofer** bot mit dem besonderen Ambiente des „Reizz“ zudem einen passenden Rahmen für gute Gespräche im Kreise der „Netzwerk-Partner“ und ausgewählter Gäste des WirtschaftsDienstes. Weitere Fotos gibt es auf unserer Facebook-Seite.

FOTO: LIPPELT

FOTO: WIRTSCHAFTSDIENST.INFO

>> ... mit **Wufu Lu**, Vize-Bürgermeister der Stadt Changde, und seiner zwölfköpfigen Delegation im Neuen Rathaus in Hannover. Die chinesische Großstadt mit 1,2 Millionen Einwohnern in der Kernstadt und rund 6 Millionen Einwohnern im Großraum plant eine rund zwei Hektar große „Deutsche Stadt“ rund um eine „Hannover Straße“. In der Optik historischen norddeutschen Baustilen nachempfunden, soll das neue Stadtviertel ein Anziehungspunkt für Auslandsdeutsche und Touristen werden. Im Gespräch mit Vertretern aus der hannoverschen Politik, Verwaltung und Wirtschaft wurden Möglichkeiten erörtert, wie Unternehmen aus der Region mit ihren Produkten und Dienstleistungen in der chinesischen Provinz Hunan dazu beitragen können, dass sich „selbst Hannoveraner in der Hannover Straße zu Hause fühlen“. Initiiert wurden die Gespräche maßgeblich von der Wahl-Hannoveranerin **Bailan Xia**.

>> ... am Rande des „HAJ-Marathons“ in der „PHR-VIP-Lounge“. Während die über 20.000 Läuferinnen und Läufer direkt nach dem Startschuss am Zelt vorbeizogen, kümmerte sich das Standteam der „Pro Hannover Region“ um **Bernd Ahlers**, **Eva-Maria Winter** und **Birgit Feeß** sowie Physiotherapeut **Olaf Degener** (Masseur Mobilé) um das leibliche und körperliche Wohl von über 70 PHR-Mitgliedern und deren Angehörigen. Neben Massagen gab es Obst, Snacks und Getränke - je nach Gemütszustand zudem Wasser, Energy-Drinks, Prosecco und natürlich Kaffee.

FOTO: WIRTSCHAFTSDIENST.INFO

Region

„Gute Medizin durch motiviertes und gesundes Personal“

>> HANNOVER. „Wir können gar nicht genug für unsere Mitarbeiter tun, denn die Beschäftigten sind das Erfolgskapital unseres Unternehmens“, erklärt **Cornelia Rose** von der Abteilung Betriebliches Gesundheitsmanagement im KRH Klinikum Region Hannover. „Wir können uns dem Markt nur stellen, wenn wir gute Medizin anbieten. Und das gelingt nur mit motivierten und gesunden Beschäftigten.“

Gesundheitsberufe mehrfach belastet

Um die körperliche und psychosoziale Gesundheit der Beschäftigten im KRH aktiv zu fördern und zu unterstützen, wurde ein umfassendes Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) eingeführt. Durch verschiedene Maßnahmen und Angebote sollen Mitarbeiter und Führungskräfte aller Bereiche verstärkt für das Thema Gesundheit sensibilisiert werden. Gerade Ärzte und Pflegekräfte seien oft mehrfach belastet. Zum einen sei ihre Arbeit emotional sehr anstrengend: Sie müssten sich abgrenzen gegen Krankheit, Schmerz und Tod. Zum anderen würden die Patienten immer älter, die schwere körperliche Arbeit durch Tragen oder Umbetten von Pflegebedürftigen nehme daher zu. Die Beschäftigten können an vielfältigen Angeboten aus dem Bereich BGM teilnehmen. So werden beispielsweise regelmäßig „Gesundheitstage“ angeboten, bei denen es Informationen zu gesunder Ernährung oder zum richtigen Tragen, Heben und Lagern gibt, aber auch Fitness- oder Stresstests. Auch Yoga- oder Rückenschulungs-Kurse sind im Angebot. Doch der Ansatz des Betrieblichen Gesundheitsmanagements ist noch umfassender: Neben dem Arbeits- und Gesundheitsschutz gehört zum Beispiel auch ein Betriebliches Eingliederungsmanagement dazu. Dabei werden Beschäftigte nach längerer Krankheit beim beruflichen Wiedereinstieg in den Arbeitsprozess begleitet.

Arbeitsbedingungen verbessern

„Der Krankenstand steigt in vielen Unternehmen. Ein Grund ist unter anderem die Veränderung der Arbeitsprozesse. Die Arbeit wird zunehmend komplexer, die Zeitfenster knapper, dazu kommt ein häufiger Wechsel der Aufgabenbereiche. Und auch der demographische Wandel und die ‚Rente mit 67‘ tun ihr übriges. Die Beschäftigten werden immer älter und bleiben immer länger im Arbeitsleben“, weiß Rose. Um Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsorganisation und der Arbeitsbedingungen geht es auch beim Bereich Betriebliche Gesundheitsförderung, ebenso wie um die persönliche Gesundheitskompetenz. Ist beispielsweise in einer Abteilung der Krankenstand sehr hoch, wird gemeinsam untersucht, woran das liegen könnte. „In einer Arbeitssituationsanalyse suchen Mitarbeiter und Führungskräfte mithilfe eines Moderators gemeinsam nach Ursachen und möglichen Lösungen“, erklärt Gesundheitsmanagerin Rose.

FOTO: KRH
Corinna Rose

Fünfundzwanzig festangestellte Mitarbeiter kümmern sich um die verschiedenen Bereiche des BGM, dazu kommen externe Trainer und Berater. „Betriebliches Gesundheitsmanagement bedeutet vor allem Überzeugungsarbeit“, weiß Rose: „Wir müssen immer am Ball bleiben, Kontakt zu den Beschäftigten halten. Keiner kommt von alleine. Denn viele Maßnahmen rund ums Thema Gesundheit und Arbeit sind mit Veränderungen verbunden – und das macht oft erst mal Angst. Aber die Mitarbeiter, die unsere Angebote getestet haben, sind für uns die beste Werbung.“ Eine weitere Säule des BGM im Klinikum Region Hannover ist die Betriebliche Sozialberatung. Beschäftigte können bei psychosozialen Belastungen, Beeinträchtigungen und Konflikten am Arbeitsplatz oder im Privatleben die Hilfe eines Beraters in Anspruch nehmen. Dieser unterstützt sie vertraulich und kostenlos, ohne dass der Vorgesetzte informiert werden muss. „Dieses Angebot haben wir seit zwei Jahren und es wird sehr gut angenommen“, so Rose. Ergänzt wird die Beratung durch Angebote der Gleichstellungsbeauftragten, der Suchberater und des Schwerbehindertenbeauftragten.

„Noch viel Überzeugungsarbeit“

„Wir müssen sorgsam mit unseren Beschäftigen umgehen, gerade in Zeiten des Fachkräftemangels. Die Angebote des BGM drücken eine Wertschätzung für die Mitarbeiter aus und zeigen, dass dem Arbeitgeber die Gesundheit der Beschäftigten ein echtes Anliegen ist“, erklärt Rose. Sie weiß aber auch, dass es nicht immer einfach ist, den Mitarbeitern diesen Ansatz zu vermitteln: „Wir haben noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten. Die Aufgabe des Betrieblichen Gesundheitsmanagements ist nie abgeschlossen, das ist immer ein dynamischer Prozess. Aber wir sind gut aufgestellt und setzen darauf, nachhaltige Angebote anzubieten.“ (VON ANNEMIKE DÜVEL)

Region

Verlosung: ADAC-Trainings

>> HANNOVER / LAATZEN. Gemeinsam mit dem ADAC Fahrsicherheits-Zentrum Hannover-Messe/Laatzen GmbH verlost der WirtschaftsDienst zwei jeweils fünfstündige „ADAC Kompakt-Trainings“. Unter Anleitung von professionellen ADAC-Trainern werden das Basiswissen aufgefrischt sowie das Fahrverhalten in Risikosituationen überprüft und verbessert. Zu den Kursinhalten gehören die Fahrphysik und -technik, die richtige Sitzposition, Lenk- und Blicktechnik, Bremsen auf unterschiedlichen Fahrbahnbelägen bei bis zu 70 Stundenkilometern, Ausweichen auf glatter Fahrbahn, Kurven fahren in der Kreisbahn mit Erproben von Notmanövern sowie ein Abschlussgespräch. Das ADAC Fahrsicherheits-Zentrum bietet auf rund 24 Hektar zehn unterschiedliche ADAC-Trainingsflächen und einen Verkehrsübungsplatz. Es gehört in seiner Ausstattung zu den modernsten Fahrsicherheits-Zentren Deutschlands. Die zwischen Montag und Donnerstag stattfindenden Trainings haben einen Wert von jeweils 115 Euro brutto. „Verlost werden die Trainings unter den Fans unserer Facebook-Seite sowie allen, die uns bis zum 15. Mai ihr Interesse per E-Mail bekunden“, so WirtschaftsDienst-Netzwerkmanager **Heiko Engelke**. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. (RED)

Stadt Hannover

Antenne setzt auf Tandem

FOTO: ANTENNE NIEDERSACHSEN
Carsten Hoyer

>> MITTE. Die Antenne Niedersachsen GmbH & Co. KG erweitert mit Wirkung zum 1. Juli 2015 ihre Geschäftsführung. Neben dem langjährigen Geschäftsführer und künftigen Vorsitzenden der Geschäftsführung **Kai Fischer** wurde **Carsten Hoyer** zum Geschäftsführer berufen. Der 47-jährige Hoyer, der bereits seit Ende 2011 das Programm des niedersächsischen Privatsenders verantwortet, übernimmt zudem die Bereiche Online, Hörermarketing und Technik. Der 53-jährige Fischer verantwortet den Verkauf, den kaufmännischen Bereich, die Unternehmensbereiche APD Events und Company Voice, die Beteiligungen und die Medienpolitik. „Mit der Neustrukturierung des Managements werden die Kompetenzen im Unternehmen stärker gebündelt und somit die Schlagkraft erhöht“, kommentierte Aufsichtsratsvorsitzender **Gert Zimmer** die Entscheidung. (RED)

FOTO: ANTENNE NIEDERSACHSEN
Kai Fischer

Stadt Hannover

VGH wächst in „anhaltend schwierigem Marktumfeld“

>> MITTE. Trotz eines Wachstums in allen Kernsparten blicken die VGH Versicherungen nicht ganz ungetrübt auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2014 und das erste Quartal 2015. „In einem anhaltend schwierigen Marktumfeld konnten die VGH Versicherungen auch 2014 Umsatz, Marktanteile und Kundenbestand ausbauen“, zog Vorstandsvorsitzender **Hermann Kasten** in Hannover Fazit. So weisen die vier Unternehmen der VGH, die Landschaftliche Brandkasse Hannover, Provinzial Lebensversicherung Hannover, Provinzial Krankenversicherung Hannover AG und Provinzial Pensionskasse Hannover AG, 2014 Gesamtbeitragseinnahmen in Höhe von 1,954 Milliarden Euro aus. Dies entspricht einem Beitragsplus von 4,3 Prozent, der deutlich über dem Marktdurchschnitt von 2,7 Prozent liege. Die Zahl der Verträge im Bestand wuchs um 1,0 Prozent auf knapp 5,1 Millionen.

FOTO: VGH VERSICHERUNGEN

Hermann Kasten

Mit einem Plus von 5,4 Prozent auf 1,137 Milliarden Euro trug dabei insbesondere die Landschaftliche Brandkasse bei. Haupttreiber in den Schaden-/Unfallsparten seien die überplanmäßige Beitragsentwicklung in den Sachversicherungen - beispielsweise plus 5,0 Prozent im Bereich der Wohngebäude - und im Kfz-Geschäft (plus 7,3 Prozent). Als erfreulich wertete Kasten auch den Zuwachs in weiteren Kernsparten. Dazu gehören insbesondere „Rechtsschutz“ (plus 3,8 Prozent), „allgemeine Unfall“ (plus 2,6 Prozent) und „allgemeine Haftpflicht“ (plus 1,4 Prozent). Weiterhin hätten niedrige und weiter sinkende Stornoquoten die gute Beitrags- und Bestandsentwicklung stabilisiert. Dem gegenüber stehe jedoch eine Schadenbelastung auf hohem Niveau. „Was Unwetter angeht, hatten wir in Niedersachsen 2014 ein eher durchschnittliches Jahr. Gefordert war unsere leistungsstarke Schadenregulierung dennoch. Denn die wachstumsbedingt steigende Schadengrundlast, zunehmende Leitungswasserschäden, überdurchschnittlich viele Großfeuer und schwere Personenschäden in der Kfz-Versicherung führten zum zweithöchsten Schadenaufwand in der Geschichte der Brandkasse“, so Kasten. Insgesamt musste die Brandkasse 776 Millionen Euro für Schäden aufkommen. Dennoch fiel der Überschuss vor Ertragsteuern und Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung mit 31,3 Millionen Euro höher aus als im Vorjahr (24,2 Millionen Euro). Positiv entwickelten sich auf die Beitragseinnahmen der Provinzial Lebensversicherung und der Provinzial Pensionskasse Hannover (zusammen plus 2,5 Prozent auf 754 Millionen Euro) sowie der Provinzial Krankenversicherung (plus 7,5 Prozent auf 62,8 Millionen Euro).

FOTO: VGH

Steigende Beitragseinnahmen, Niedrigzinsphase und hohe Abschreibungen: Die VGH zieht eine durchwachsene Bilanz.

Einen herben Schlag muss die Gruppe jedoch auf der Anlageseite verkraften. Rund 200 Millionen Euro habe die VGH in den Jahren 2003 bis 2005 in damals als sehr sicher geltende Papiere der österreichischen „Hypo Alpe Adria“ investiert, räumt Vorstand **Thomas Krüger** ein. Nach der Umwandlung des Instituts in eine „Bad Bank“ und einem Stopp der Zahlungen im März 2015 müssen die Hannoveraner nun zunächst rund 20 Prozent darauf abschreiben. „Das ist ein einmaliger Vorgang in der europäischen Finanzgeschichte“, erregte sich Kasten und kündigt an, gegen den „Rechtsbruch“ bis in die letzte Instanz zu klagen. **(RED)**

Der vollständige Geschäftsbericht der VGH Versicherungen steht zum Download bereit.

Karolines Stadtgespräch

Industrie 4.0: Hype aussitzen?

Schon wieder so ein Trend, werden Sie vielleicht denken. In der Tat: An dem Begriff „Industrie 4.0“ kommt man heute in der Geschäftswelt nicht vorbei - ob auf Messen, bei Veranstaltungen oder in der Fachpresse. Die zunehmende Penetration erinnert an Erscheinungen wie den „Millenium Bug“ oder die „New Economy“, die irgendwann genauso schnell vergessen wie sie aufgekommen waren. Wer solche „Hypes“ ausgesessen hat, lag am Ende nicht ganz so falsch. Warum soll das also nicht auch bei „Industrie 4.0“ funktionieren? Die Antwort ist einfach: Weil es um eine grundlegende Umwälzung geht, die nach und nach einen Großteil der Wirtschaftsbereiche beeinflussen wird. Die Frage ist also nicht, ob, sondern wann Sie sich damit befassen müssen. Und ob es dann noch rechtzeitig oder für Ihr Unternehmen schon zu spät ist. Betroffen sind davon im Übrigen nicht nur das produzierende Gewerbe und die (Groß-)Industrie. Denn der Kern von „Industrie 4.0“ ist auch die intelligente Vernetzung entlang der Wertschöpfungsketten - vom Dienstleister und Zulieferer über den Produzenten bis zum Kunden. Zumindest die frühzeitige Beschäftigung mit dem Thema ist daher Unternehmerpflicht. Hierbei können Experten mit langjähriger Mittelstandserfahrung wie beim Institut für Integrierte Produktion Hannover oder auch Beratungsangebote der Verbände und Wirtschaftsförderungen wie zum Beispiel „Industry 4 yOu“ helfen. Sogar kostenlos.

Ihre Karoline

Fast 50 Jahre verkaufte Karoline Duhnsen (1906-2001) in der Markthalle Hannover Wurst- und Fleischwaren. Marktbeschicker und Kunden haben ihr 1999 ein Denkmal gesetzt. „Oma Duhnsen“ hat sicherlich viel mitbekommen und konnte zu vielem etwas sagen. Aus diesem Grund steht Karoline Pate für das Stadtgespräch.

Der WirtschaftsDienst Hannover wird unterstützt von starken “Business-Partnern”:

HKS www.HKS-Gruppe.de · Hannoversche Volksbank · movémos Strategie und Kommunikation · UPS · LAUBBUB MANAGEMENT · ERPA Design | Print | Cut · WIR LOGISTIK

Sie interessieren sich für eine Business-Partnerschaft? Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.