Hannover
WirtschaftsDienst.info

Aktuelle Wirtschaftsnachrichten aus der Region Hannover

13. September 2015 | regional • unabhängig • überparteilich | **Ausgabe 13/2015**

Setzen auf Hybride im Öffentlichen Personennahverkehr: Dr. Christoph Wilk (Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr), Wilhelm Lindenberg, Holger Mandel (MAN) und Ulf-Birger Franz (v.l.).

FOTO: ÜSTRA

Region

üstra: Jeder zweite Bus fährt künftig hybrid

>> HANNOVER. Die Busflotte der *üstra Hannoversche Verkehrsbetriebe AG* ist mit 26 neuen Solobussen mit Hybridantrieb ausgestattet worden. Gefördert wurde die Anschaffung mit 925.000 Euro durch die *Landesnahverkehrsgesellschaft Niedersachsen mbH* (LNVG) im Rahmen des „*Schaufenster Elektromobilität*". Hersteller der neuen Busse vom Typ „A37 Hybrid" ist die *MAN Truck & Bus AG*, eine Tochter des niedersächsischen Volkswagen-Konzerns. Die Busse kosten pro Stück über 300.000 Euro. Mit den neuen Bussen verfügt die üstra nun über insgesamt

Fortsetzung auf Seite 2

Stadt Hannover

Mehr Wachstum durch erweiterte Geschäftsführung

>> MITTELFELD. Die *acmeo cloud-distribution GmbH & Co. KG* hat zum 1. September ihre Geschäftsführung erweitert. Diplom-Informatiker **Olaf Kaiser**, bisher Geschäftsführer der *iTeam Systemhauskooperation GmbH & Co. KG*, verantwortet künftig die Geschäftsbereiche Marketing und Vertrieb des hannoverschen IT-Distributors. Das 2009 gegründete Unternehmen sieht in der Erweiterung einen wichtigen Schritt, die "acmeo 2020"-Vision zu realisieren. Bis 2020 sei es das Ziel, den Umsatz von geplanten 9 Millionen Euro in 2015 auf 40 Millionen Euro zu steigern. Kaiser unterstütze diese Vision durch die Sichtbarkeit der acmeo und deren Nutzenpotenzialen in den Zielmärkten, die Gewinnung zusätzlicher Systemhauspartner im deutschsprachigen Raum und die Entwicklung des Umsatzes. Der Schritt ermögliche Gründer und Geschäftsführer **Henning Meyer** die Fokussierung auf das Wachstum durch zusätzliche Produkte und Hersteller sowie den Ausbau der „acmeo Managed Service"-Konzepte. **Isabelle von Künßberg** ist in der Geschäftsführung für die Erschließung weiterer Kundensegmente im Business Development sowie den Ausbau der „acmeo Akademie" verantwortlich. **(RED)**

FOTO: ACMEO

Mit einer erweiterten Geschäftsführung will acmeo kräftig wachsen: Henning Meyer, Olaf Kaiser und Isabelle von Künßberg (v.l.).

Gesprächsstoff

20x20 Business Night . . . 6
acmeo cloud-distribution GmbH & Co. KG . . . 1
Architekten- und Ingenieur-Verein Hannover e.V. . . 2
Biskup, Edelgard . . . 5
Bracht, Dr. Matthias . . . 3
Deutsches Rotes Kreuz Hannover . . . 5
EC Hannover Indians . . . 5
Fourier, Karin und Dr. Stefan . . . 7
Franz, Ulf-Birger . . . 1
Franz Schloms Nachf. Möbelspedition GmbH . . . 5
Frauen in Verantwortung FinV . . . 6
Fraunhofer-Anwendungsz. Plasma und Photonik . . 8
hannoverimpuls GmbH . . . 6
Hoefer, Anke . . . 6
Humanagement GmbH . . . 7
Industrieverein Alfeld-Region e.V. . . . 6
IPH Institut f. Integr. Produktion Hannover gGmbH . 7
Kaiser, Olaf . . . 1
Kiesewetter, Michael . . . 3
Klinikum Region Hannover GmbH . . . 3
. . . 7
Kreklau & Hagedorn GmbH & Co. KG . . . 5
KWS SAAT SE . . . 8
Lies, Olaf . . . 1
Lions Club Hannover-Löwenbastion . . . 5
Lindenberg, Wilhelm . . . 1
Meyer, Henning . . . 1
MiVO Mittelstand vor Ort . . . 6
NBank . . . 3
Pro Hannover Region . . . 6
Region Hannover . . . 1
Sandalcioglu, Prof. Dr. Erol . . . 7
Stadt Seelze . . . 5
Steidl, Gerhard . . . 2
Sturhan, Michael . . . 2
üstra Hannoversche Verkehrsbetriebe AG . . . 1
Viöl, Prof. Dr. Wolfgang . . . 8
Wandersleben, Marc Y. . . . 3
WirtschaftsDienst Hannover . . . 8

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

Präsentiert von unserem „*Business-Partner*":

HKS
www.HKS-Gruppe.de

Fortsetzung von Seite 1

62 Hybridbusse, davon 27 Gelenkbusse (18 Meter lang) und 35 Standardbusse (12 Meter lang). Knapp die Hälfte der gesamten Busflotte der üstra ist damit nun mit Hybridantrieben ausgestattet.

„Die neue Generation der MAN-Hybridbusse mit ihrem hocheffizienten und sparsamen Antrieb sorgt für eine deutlich bessere CO2-Bilanz. Gerade beim Anfahren sind die Busse sauberer und auch viel leiser. Elektrofahrzeuge bedeuten ein Stück Zukunft der Mobilität. Ich bin froh, dass die üstra eine Vorreiterrolle einnimmt. Wir als Land unterstützen die Anschaffung sehr gerne“, so Niedersachsens Minister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, **Olaf Lies** (SPD), zu den neuen Bussen. „Die Umstellung der üstra Stadtbusflotte auf moderne umweltfreundliche Technologien ist ein wichtiger Baustein, um die Klimaschutzziele der Region Hannover zu erreichen. Die Region fördert deshalb die Anschaffung der emissionsarmen Hybrid-Fahrzeuge. Unser Ziel ist, dass bis zum Jahr 2020 ausschließlich Hybrid- und Elektrobusse im Stadtverkehr Hannover zum Einsatz kommen“, ergänzte **Ulf-Birger Franz**, Verkehrsdezernent der Region Hannover und Aufsichtsratsvorsitzender der üstra.

Wilhelm Lindenberg, Vorstand für Betrieb und Personal bei der üstra, erklärte, mit den neuen Hybrid-

FOTO: ÜSTRA

Neue Modelle aus der Produktion von MAN: Bereits knapp die Hälfte der üstra-Busflotte ist bereits mit Hybridantrieb ausgestattet.

bussen werde die Umweltbilanz des hannoverschen Nahverkehrs erneut wesentlich verbessert. „Wir wollen allen Hannoveranern - egal ob sie Bus oder Bahn fahren - einen CO2-armen und damit klimaschonenden Nahverkehr anbieten“, so Lindenberg. Im Vergleich verursachten Hybridbusse bis zu ein Viertel weniger CO2-Emissionen als ein vergleichbarer Bus mit Dieselantrieb.

Zudem wird die üstra-Busflotte Anfang 2016 zusätzlich mit drei Elektrobussen verstärkt werden (WirtschaftsDienst berichtete). Zunächst sollen diese auf den Linien 100/200 getestet werden. Die Elektrobusse werden mit einem Schnellladeverfahren durch den Strom aus dem Netz der Stadtbahnen versorgt und nutzen somit erneuerbare Energien. **(RED)**

Stadt Hannover

DAI-Tag 2015 in Hannover

>> HANNOVER. Der Verband Deutscher Architekten- und Ingenieurvereine e.V. (DAI) und der Architekten- und Ingenieur-Verein Hannover e.V. (AIV) richten von Freitag, 25. September, bis Sonntag, 27. September, den bundesweiten „DAI-Tag 2015“ aus. Architekten, Ingenieure und weitere Experten aus den Bereichen Bauwesen und Baukultur werden hierzu in Hannover erwartet. Höhepunkt der Fachtagung ist am Samstagabend ein Gala-Abend im Festsaal des Schlosses Herrenhausen mit der Verleihung des „DAI Architektur-Literaturpreises“ an den Göttinger Verleger **Gerhard Steidl**, Geschäftsführender Gesellschafter der Gerhard Steidl GmbH & Co. OHG. Auf dem Programm stehen - neben der internen DAI-Präsidiumssitzung und -Mitgliederversammlung - aber auch gemeinsame Besichtigungen des Neubaus des Sprengel Museums und des ehemaligen EXPO-Geländes sowie ein Empfang bei Oberbürgermeister **Stefan Schostok** (SPD) im Neuen Rathaus. Am Sonntag erfogt zudem die Verleihung des AIV-Preises an Studierende der Leibniz Universität Hannover. Eine Teilnahme am „DAI-Tag 2015“ ist auch Nicht-Mitgliedern möglich, noch sind Restplätze vorhanden. Das detaillierte Programm sowie Informationen zur Anmeldung stehen auf der Internetseite des AIV bereit. **(RED)**

Expertentipp

von Michael Sturhan

Schaffen Sie klare Servicestandards!

Würden Sie gern bei sich selbst Kunde sein? Empfinden Sie das eventuell als idiotische Frage? Aber lassen Sie sie einfach einmal ein bisschen sacken! …

Ich erlebe in meiner praktischen Arbeit immer wieder Unternehmer beziehungsweise Vertriebsleiter, denen nicht deutlich ist, wie unzufrieden ihre Kunden mit der Abwicklung von Standardprozessen sind. Kürzlich erzählte mir ein Geschäftsfreund, dass er nach fünf Tagen die Antwort auf eine Nachfrage bei seinem Lieferanten zum zweiten Mal angemahnt hatte. Kommentar der Gegenseite: „Ach ja, Sie hatten ja schon mal angerufen, oder?“ Wir geben uns so viel Mühe, Spitzenleistungen zu erbringen, unsere Kunden zu begeistern, scheitern aber immer wieder im Tagesgeschäft an den Basisleistungen! Der Kunde möchte doch nur zeitnah, kompetent und nett bedient werden! Die Lieferung soll termingerecht erfolgen, die Qualität OK sein. Wenn Sie diese Basisleistungen nicht durchgängig sauber erbringen, werden Ihre Kunden abwandern. Mein Tipp: Erarbeiten Sie zusammen mit Ihren Mitarbeitern im Vertrieb Servicestandards!

Als ersten Schritt stellen Sie erst einmal zusammen, welche Kontaktpunkte es überhaupt in der Zusammenarbeit geben kann. Das geht los beim Erstkontakt durch den Neukunden. Welche Möglichkeiten gibt es dabei? Er ruft Ihre Zentrale an, er schickt eine E-Mail oder kontaktiert Sie eventuell über Ihren Facebook-Account? Welcher Mitarbeiter kümmert sich darum, wie schnell wird geantwortet? Wie gut sollte der/die Mitarbeiter/in der Telefonzentrale geschult sein, um ggf. kleine inhaltliche Fragen selbst beantworten zu können? Wird gesagt: „Der für Sie zuständige Mitarbeiter spricht gerade, können Sie später noch einmal anrufen?“ oder besser: „Wir rufen Sie zurück!“. Legen Sie fest, bis wann eine Anfrage bearbeitet werden soll! Und wie wir mit Beanstandungen umgehen wollen!

Und wenn Sie verschiedene Mitarbeiter haben, die die Kommunikation in den verschiedenen Kanälen bearbeiten, dann sorgen Sie dafür, dass gleiche Standards angewendet und die dem Kunden gegebene Information zentral (am besten im CRM-System) hinterlegt wird.

Ich selbst hatte einmal den Fall, dass meine Mail-Anfrage bei einer Bausparkasse auch nach einer Woche nicht beantwortet war. Dann habe ich eine Nachricht auf deren Facebook-Seite gepostet und siehe da: innerhalb von wenigen Stunden kam Antwort. So schön das dann auch war, aber das geht insgesamt natürlich noch besser!

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

Stadt Hannover

NBank: Mandat bis 2020

FOTO: MW NIEDERSACHSEN

Michael Kiesewetter

>> LIST. Der Verwaltungsrat der Investitions- und Förderbank Niedersachsen, kurz NBank, hat am Dienstag formal die Mandatsverlängerung für **Michael Kiesewetter** als Vorstandsvorsitzenden bis zum 31. Oktober 2020 beschlossen. Gemeinsam mit **Dr. Sabine Johannsen** wird der Vorstand weiter aus zwei Mitgliedern bestehen. Kiesewetter gehört dem Vorstand als Vorsitzender seit dem 1. November 2010 an. Davor war er in leitenden Funktionen bei der NORD/LB tätig. Auslandserfahrung sammelte Kiesewetter in seiner Zeit als Vorstand der DnB NORD Banka von 2003 bis 2006 in Riga. „Wir setzen auf das bewährte Führungsteam der NBank. Wir wollen die Potenziale der NBank weiterentwickeln und alle Möglichkeiten nutzen, den finanziellen Gestaltungsspielraum für Förderung in Niedersachsen zu erweitern. Das stärkt die Wirtschaft, sichert Arbeitsplätze und die Spielräume unserer Kommunen, besondere Projekte umzusetzen“, so Wirtschaftsstaatssekretärin und NBank-Verwaltungsratsvorsitzende **Daniela Behrens** (SPD) nach der Sitzung des Gremiums. **(RED)**

Region

Wandersleben gewählt

FOTO: PRIVAT

Marc Y. Wandersleben

>> HANNOVER. Die 16 Landesverbände im Deutschen Anwaltsverein e.V. haben auf ihrer jährlich stattfindenden Landesverbandskonferenz den Hannoveraner Rechtsanwalt **Marc Y. Wandersleben** einstimmig zu ihrem neuen Vorsitzenden gewählt, der in dieser Funktion auch automatisch dem Vorstand des Anwaltsvereins angehört. Der 41-jährige Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Wirtschaftsjurist und Partner der WMVP Rechtsanwälte Wandersleben Münchhausen & Partner mbB ist Präsident des Niedersächsischen Anwalt- und Notarverbandes im DAV e.V., der 38 örtliche Anwalt- und Notarvereine mit über 5.200 Anwälten in Niedersachsen repräsentiert. Wandersleben ist zudem seit 2009 Vorstandsmitglied des Rechtsanwalts- und Notarvereins Hannover e.V.. Zu den aktuellen Themen der Verbandskonferenz gehören die Einführung eines neuen Fachanwalts für Opferrecht und Migrationsrecht, die Schließung von Gerichten auf dem Land, die Etablierung von Schlichtungsstellen und das Projekt „Anwältinnen und Anwälte in die Schulen?“. **(RED)**

KRH-Geschäftsführer Dr. Matthias Bracht im Gespräch mit WirtschaftsDienst-Herausgeber Andreas Bosk (v.r.).

FOTO: LIPPELT

Region

Bracht: „Ökonomie ist kein Selbstzweck“

>> HANNOVER. Vor sechs Monaten hat **Dr. Matthias Bracht** seinen Stuhl als Geschäftsführer Medizin der Klinikum Region Hannover GmbH (KRH) eingenommen. Gemeinsam mit seiner Geschäftsführungskollegin **Barbara Schulte** (Finanzen und Infrastruktur) und ab 1. September mit **Michael Born** (Personal) trägt der 49-Jährige die Verantwortung für den in Trägerschaft der Region Hannover befindlichen, kommunalen Krankenhausverbund mit rund 8.500 Beschäftigten und jährlich etwa 136.000 stationär und 180.000 ambulant behandelten Patienten an elf Standorten. Im Gespräch mit WirtschaftsDienst-Herausgeber **Andreas Bosk** zog der Mediziner und Krankenhausbetriebswirt eine erste Bilanz.

WirtschaftsDienst: Lässt die Betriebswirtschaft im Klinikalltag überhaupt noch Raum für die Medizin?

Bracht: Es ist unbestritten, dass wir im deutschen Krankenhauswesen unter einem enormen Kostendruck stehen und deshalb auch ökonomische Instrumente eine große Rolle spielen. Aber die Ökonomie ist kein Selbstzweck, sondern ein Instrument, mit begrenzten Ressourcen umzugehen. Deswegen sehe ich keinen Widerspruch zwischen Medizin und Betriebswirtschaft, sondern vor allem die Notwendigkeit, beides miteinander zu verbinden. Nur so können wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden, vor dem Hintergrund begrenzter Ressourcen eine gute und dauerhafte medizinische Versorgung für alle sicherzustellen. Zu wenig Raum für die Medizin sehe ich daher weder als Mediziner, noch als Betriebswirt. Vielmehr sehen wir uns in der KRH-Geschäftsführung in einer Gesamtverantwortung für das Unternehmen - und damit für unsere Patienten und Beschäftigten.

WirtschaftsDienst: Bevor wir auf die in die Zukunft gerichtete „Medizinstrategie 2020“ kommen, was ist Ihre derzeit wichtigste Aufgabe in Bezug auf die gegenwärtige Gesundheitsversorgung in der Region?

Bracht: Unsere wesentlichste Aufgabe besteht darin, die tägliche Versorgung auf einem weiterhin guten, qualitativ hochwertigen Niveau sicherzustellen. Dabei gilt es allerdings zu beachten, dass die KRH ein Unternehmen ist, das im Moment hochdefizitär wirtschaftet. Deshalb steht im Zentrum unserer Arbeit, die begonnene Konsolidierung voranzutreiben und mittelfristig ein ausgeglichenes Ergebnis anzupeilen. Wir müssen die Ursachen dafür identifizieren, dass wir nicht wirtschaftlich sind und diese ändern. Der Schlüssel sind Produktivitätssteigerungen in allen Prozessen. Dabei geht es nicht immer darum, schneller, sondern auch mal anders zu laufen - etwa, indem wir lieb gewonnene oder bisher wenig hinterfragte Abläufe auf den Prüfstand stellen.

„Keine pauschalen Aussagen“

Aus dem Vergleich mit anderen Kliniken wissen wir, dass die KRH insbesondere in den nicht-medizinischen Bereichen überdurchschnittlich viele Ressourcen gebunden hat und hier der Handlungsbedarf hoch ist. Ein Ansatzpunkt ist etwa, das Zusammenspiel der Zentrale mit den dezentralen Einheiten zu optimieren. Aber aufgrund ihrer Dominanz im Unternehmen - hier setzen wir die meisten Ressourcen ein - sind die klinischen Bereiche genauso im Fokus. Ich bin überzeugt, dass Krankenhäuser nur dann langfristig erfolgreich sein können, wenn sie insbesondere bei den primär klinischen Prozessen gut aufgestellt sind.

Fortsetzung auf Seite 4

Fortsetzung von Seite 3

WirtschaftsDienst: Leidet dann nicht die Qualität?

Bracht: Wenn die Qualität leiden würde, dann hätten wir ein Problem. Kein Krankenhaus kann mit schlechter Qualität erfolgreich sein - sei es noch so kostengünstig. Wir werden also immer eine Lösung finden müssen, die weiterhin ein hohes Qualitätsniveau sicherstellt. Dazu müssen wir allerdings jede Maßnahme sehr konkret diskutieren: Wo ist die Grenze, die nicht überschritten werden darf, weil wir dann tatsächlich Qualitätsverluste hätten? Gerade im Krankenhauswesen neigen jedoch viele zu pauschalen Aussagen. Dass bei jeder Maßnahme der Patient leidet, ist aber nicht richtig. Umso wichtiger ist es, dass wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei einer offenen Denk- und Diskussionskultur unterstützen und ihnen mehr Rückhalt und Zuversicht dabei geben, Lösungen zu finden.

„Die Potenziale der KRH sind groß“

WirtschaftsDienst: Blicken wir in die Zukunft: Welches sind die wichtigsten Herausforderungen, auf die Sie mit der „Medizinstrategie 2020“ Antworten finden wollen?

Bracht: Die aus der Mitte der KRH heraus erabeitete und von der Region als unserem Träger unterstützte Medizinstrategie muss vor allem zwei Fragen beantworten: Welches medizinische Angebot wird in Zukunft - nicht zu verwechseln mit dem Bedarf in der Gegenwart - tatsächlich gebraucht und wie können wir unsere Leistungseinheiten künftig so organisieren, dass wir diese Versorgung trotz ökonomischer Zwänge darstellen können? Antworten gilt es vor allem deshalb zu finden, weil sich die Medizin sehr dynamisch entwickelt. Neue Krankheitsbilder entstehen, moderne Behandlungsmethoden bringen ganz andere Anforderungen an die medizintechnische Ausstattung, aber auch an die Personalressourcen mit sich. Gleichzeitig verkürzt sich die Verweildauer in den Kliniken, zugleich nimmt die Notwendigkeit der Spezialisierung zu. In der Folge benötigen wir etwa ein Mehrfaches an Spezialisten. Und das, wenn wir - wie es die KRH ja an all ihren Standorten tut - in der Notfallversorgung agieren, rund um die Uhr. In kleinen Einheiten lässt sich das künftig aus mehreren Gründen nicht mehr organisieren. Zum einen, weil die Vorhaltung im Vergleich zur Vergütung zu teuer wird, zum anderen, weil es diese Spezialisten – Stichwort Fachkräftemangel – in dieser Zahl gar nicht mehr gibt. Selbst, wenn wir sie bezahlen könnten, stünden sie nicht zur Verfügung.

FOTO: LIPPELT

„Wir müssen schnell aus der Defizitzone herauskommen“: Dr. Matthias Bracht sieht die Konsolidierung als Voraussetzung für die Zukunftsfähigkeit der KRH.

In einem so dynamischen Umfeld wäre es töricht, auch in zwanzig Jahren noch auf die Angebots- und Leistungsstruktur von Krankenhäusern von vor 30 Jahren zu setzen. Als Verbund haben wir hier allerdings einen riesigen Vorteil: Wir können die Nachteile kleinerer Häuser ein Stück weit aufheben, da wir mehrere dieser Einheiten in einer näheren Umgebung haben. Die Lösung liegt in standortübergreifenden Strukturen, wie sie die KRH bereits seit mehreren Jahren entwickelt. Das Ziel ist klar: Unabhängig davon, an welchem unserer Standorte ein Patient durch eine KRH-Tür geht, muss er die optimale Versorgung, also die gesamte Leistungsfähigkeit des Verbundes, erhalten. Und zwar möglichst wohnortnah. Unsere Aufgabe ist es, unsere Leistungen so zu organisieren, dass diese entweder zum Patienten kommen, oder wir den Patienten dorthin bringen, wo er die notwendige und eine zugleich qualitativ hohe Spezialversorgung erhält. Das ist der Kern der Medizinstrategie.

„Schnell raus aus der Defizitzone“

WirtschaftsDienst: Lässt sich die Medizin von Morgen denn überhaupt im heutigen Gesundheits- und insbesondere Finanzierungssystem, vorbereiten?

Bracht: Bei aller berechtigten Kritik hilft es nicht, über die Rahmenbedingungen zu jammern. Wir müssen Lösungen finden und wollen gestalten. Und so erfordert gerade die jetzige, unzureichende Krankenhausfinanzierung, dass wir unsere Wettbewerbsvorteile für die Zukunft ausspielen. Aber: Die Voraussetzung für die Gestaltung der künftigen medizinischen Versorgung ist, dass wir als Unternehmen in der Gegenwart schnell aus der Defizitzone herauskommen.

Schaffen wir das nicht, ist das eine Gefahr für alle Maßnahmen, die sich mit der Entwicklung, Strategie und Struktur der Zukunft beschäftigen. Aber ich bin überzeugt, dass wir beides hinbekommen werden. Die Potenziale der KRH sind groß und sowohl unser Träger, als auch unseren Beschäftigten haben - genau wie die Geschäftsführung - den Willen, sie zu nutzen.

FOTO: LIPPELT

Ist von der Notwendigkeit der Medizinstrategie überzeugt: „Die kommunale Trägerschaft kann von Vorteil sein“.

WirtschaftsDienst: Ist die kommunale Trägerschaft in einem Prozess wie der „Medizinstrategie“ eher ein Vor- oder ein Nachteil?

Bracht: Ich gehöre nicht zu denjenigen, die sagen, dass private Anbieter per se schlechte Versorgungsangebote machen. Aber ich glaube schon, dass die kommunale Trägerschaft bezogen auf die Medizinstrategie von Vorteil sein kann. Denn der Träger ist ja zugleich - sozusagen in Personalunion - auch für die Sicherstellung der Versorgung im Allgemeinen verantwortlich, so dass sich eine ganzheitliche Strategie entwickeln lässt. Aber dieser Vorteil kann auch in einen Nachteil umschlagen. Nämlich dann, wenn wir über Versorgungsbedarf nicht mehr sachlich reden, sondern Bedarf darüber definieren, dass die Versorgung schon immer da war. Dort, wo es objektiv eine Notwendigkeit gibt, ein Versorgungsangebot zu machen, ist es in kommunaler Trägerschaft leichter. Aber wir müssen sehr kritisch darüber reden, ob dieser Bedarf auch tatsächlich besteht - oder nicht.

„Brauchen gemeinsames Bekenntnis“

WirtschaftsDienst: Wann sind kommunale Krankenhäuser erfolgreich?

Kommunale Häuser sind dann erfolgreich, wenn es ein gemeinsames politisches Bekenntnis zur Gesamtrichtung des Unternehmens gibt und das unternehmerische Handeln nicht immer wieder Gegenstand politischer Auseinandersetzungen aus Einzelinteressen heraus wird. Kein Krankenhausverbund mit mehreren Standorten kann so agieren, dass es den individuellen Interessen eines jeden Einzelnen in der gesamten Region gerecht wird. Wir werden uns immer die Frage stellen müssen: Welcher ist der beste Weg für alle? Politik muss Einfluss auf die Ziele und die Strategie eines kommunalen Unternehmens nehmen. Was sie aber nicht tun sollte, ist, ins operative Geschäft einzugreifen und dadurch Handlungsspielräume zu beschränken.

WirtschaftsDienst: Vielen Dank für das Gespräch.

Region

Indians, DRK, Lions und Schloms werben um Spenden

>> HANNOVER. Es klingt wie ein Kneipenwitz: „Was haben das Rote Kreuz, ein Eishockeyclub, ein Lionsclub und eine Spedition gemeinsam?“ Tatsächlich ist es aber die gemeinsame Spendenaktion der “Hannover Indians“, des Deutschen Roten Kreuzes, des Lions Clubs Hannover-Löwenbastion und der Franz Schloms Nachf. Möbelspedition GmbH für die Flüchtlinge in Hannover. Am 9. September gestartet, wollen die Beteiligten damit „ein positives Zeichen für Willkommenskultur und Offenheit in Hannover setzen und den betroffenen Menschen zielgerichtet helfen“. „Ohne bürgerschaftliche Unterstützung kann eine Stadt eine solche Aufgabe nicht allein lösen. Diese gemeinsame Spendenaktion ist weiterer Beweis für unsere weltoffene Stadtgesellschaft“, so Bürgermeister **Thomas Hermann** (SPD). **Jörg Noack**, Stürmer der Indians, drückte es da deutlicher aus: „Wenn man die Chance hat, zu helfen – und wir haben die Chance –, dann sollten wir auch helfen!“ **David Sulkovsky**, Geschäftsführer der EC Hannover Eishockey-Spielbetriebs GmbH, ergänzt: „Wir haben über unsere Social Media-Seite den Spendenaufruf an über 23.000 Fans gerichtet.“

FOTO: GÖHMANN

Rufen gemeinsam zu Spenden für Flüchtlinge auf: Gabriele Allgeier, Matthias Görn, Thomas Hermann, David Sulkovsky und Claudia Rinke (v.l.).

Hannover zeigte sich bei dem immer stärker werdenden Flüchtlingszustrom bereits sehr spendenwillig. Doch an einigem fehlt es dennoch. **Gabriele Allgeier**, Geschäftsführerin der DRK-Soziale Dienste in der Region Hannover, erklärt: „Wir haben für die Spendenaktion eine Liste der Dinge, die derzeit am nötigsten in den Flüchtlingsunterkünften benötigt werden, zur Verfügung gestellt.“ Die Liste reicht von Lesebrillen, Sportbekleidung, Unterwäsche, Kinderschuhen und Küchenutensilien über Koffer, Rucksäcke, Inlineskates bis hin zu Fahrkarten, Schreibpapier, Bewerbungsmappen und Briefmarken. Die abgestimmte Bedarfsliste findet sich auch auf der Homepage der „Hannover Indians“. DRK und Schloms sorgen dann dafür, dass alles da ankommt, wo es aktuell auch dringend benötigt wird. „Schon nach ein paar Telefonaten stand die Aktion“, freut sich Schloms-Geschäftsführerin **Claudia Rinke**. „Die Lionsclubs haben das Ziel, überall dort zu helfen, wo sich Menschen in körperlicher oder seelischer Not befinden“, erläutert **Matthias Görn** vom Lions Club Hannover-Löwenbastion. Und noch etwas unterscheidet diese sportliche Spendenaktion von anderen: Alle Spender können sich in ein Spendenbuch eintragen, dass mit den Spenden übergeben werden soll. Die Flüchtlinge haben damit gewissermaßen Gelegenheit, ihre Spender persönlich kennenzulernen – und fühlen sich in Hannover hoffentlich noch mehr willkommen.

Spenden können noch am Dienstag, 15., und Donnerstag, 17. September, zwischen 14 und 18 Uhr im VIP-Zelt des Eisstadions am Pferdeturm abgegeben werden. (VON HAYO GÖHMANN)

Stadt Seelze

Seelzer Dialog: Kreklau & Hagedorn ausgezeichnet

>> SEELZE. Rund 300 Gäste konnte Bürgermeister **Detlef Schallhorn** (parteilos) zum Stadtempfang der Stadt Seelze begrüßen, zum zweiten Mal wurde dabei der Stadtpreis „Seelzer Dialog“ in drei Kategorien verliehen. Gastredner **Martin Kind**, Unternehmer und Vereinspräsident von Hannover 96, stellte die Wichtigkeit des ehrenamtlichen Engagements für eine gut funktionierende Gesellschaft heraus. Den „Seelzer Dialog“ für ein „gemeinwohlorientiertes Unternehmen“ erhielt die Kreklau & Hagedorn GmbH & Co. KG. Die Laudatio des zweiten stellvertretenden Bürgermeisters **Heinrich Oelfke** (CDU) hob vor allem die Verdienste der Geschäftsführerin des Großhandels für Steinmetzwerkzeuge, **Edelgard Biskup**, hervor. Sie unterstütze seit vielen Jahren die Arbeit zahlreicher Vereine und Organisationen im Seelzer Stadtgebiet mit Spenden. Ein weiteres wichtiges Anliegen sei der Geschäftsfrau, sich für ein gepflegtes Erscheinungsbild ihrer Heimatstadt einzusetzen.

Tanja Nikolaizik, Turnübungsleiterin und Abteilungsleiterin der Turner bei der Sportgemeinschaft Letter von 1905 e.V., erhielt den Stadtpreis in der Kategorie „junges Ehrenamt“. Als „richtungsweisende Organisation“ wurden die Integrationslotsen ausgezeichnet. 24 Ehrenamtliche gehören inzwischen zum aktiven Kreis der Helfer, die seit 2009 ankommenden Flüchtlingen Hilfe zur Selbsthilfe leisten. (RED)

Hannovers Netzwerktipp

von Birgit Feeß

#20: Seien Sie aufmerksam ...

... mit Ihrer Umwelt. Bringen Sie Ihrem Partner am Tisch ein Getränk mit. Loben Sie Ihre Tischpartnerin für den schönen Schal, den sie trägt.“

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.

präsentiert von:

Pro Hannover Region

Impressum

WirtschaftsDienst *Hannover*

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

Der WirtschaftsDienst Hannover versorgt Unternehmer, Fach- und Führungskräfte und weitere Entscheidungsträger mit aktuellen Wirtschaftsinformationen aus der Region Hannover. 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. 01/2015.

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

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

Mitglied der Pro Hannover Region

Region

One-Stop-Shop für Gründer

>> HANNOVER. Ob Franchisekonzepte, Marketingstrategien, Recht und Steuern, Fördermöglichkeiten oder Patentberatung – beim 20. „BeraterTag“ der hannoverimpuls GmbH am Mittwoch, 16. September, stehen mehr als 50 Experten aus der unternehmerischen Praxis Rede und Antwort zu allen Fragen der Selbständigkeit. Neben unkomplizierten Gesprächen und individuellem Kontaktaufbau stehen unter anderem Erfahrungsberichte, drei Auditorien zu verschiedenen Themen oder die Simulation eines Bankgesprächs auf dem Programm.

„Der BeraterTag ist der One-Stop-Shop zur unkomplizierten Beantwortung aller Fragen rund ums Gründen“, wirbt hannoverimpuls-Geschäftsführer **Dr.-Ing. Adolf M. Kopp**. Die Veranstaltung findet von 14 bis 19.30 Uhr im Haus der Wirtschaftsförderung, Vahrenwalder Straße 7, in Hannover statt. Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung ist jedoch erforderlich. Zugleich ist der „BeraterTag“ in diesem Jahr auch wieder Auftakttermin für den Gründungswettbewerb „StartUp-Impuls“: Bis zum 4. Januar 2016 können preisverdächtige Geschäftsideen eingereicht werden, Preise im Wert von über 100.000 Euro gibt es zu gewinnen. (RED)

Region

„Business Night“ lädt ein

>> HANNOVER. „Vorträge, wie Sie sie noch nicht gesehen haben“, verspricht am Montag, 21. September, erneut die „20x20 Business Night“. Nach der in Japan entwickelten „PechaKucha“-Methode präsentiert sich rund ein Dutzend Referenten mit jeweils 20 Präsentationsfolien je 20 Sekunden vor den regelmäßig über 150 Teilnehmern. Die Vorträge aus den unterschiedlichsen Themenbereichen werden von den Zuhörern bewertet, am Ende des Abends erfolgt eine Prämierung des Favoriten. Ergänzt wird die Netzwerkveranstaltung durch künstlerische Einlagen und ein gemeinsames Essen. Initiatoren der bereits seit 2010 stattfindenden Veranstaltungsreihe sind die Römermann Rechtsanwälte AG sowie die Toubab Tours GmbH. Für die Teilnahme einschließlich Buffet und Getränken wird bei vorheriger Anmeldung ein Kostenbeitrag von 39 Euro brutto erhoben, eine begrenzte Anzahl an Eintrittskarten ist zudem für 45 Euro brutto an der Abendkasse erhältlich. Die Veranstaltung beginnt um 18 Uhr im Sheraton Pelikan Hotel Hannover, Pelikanplatz 31, Einlass ist bereits ab 17 Uhr. Der WirtschaftsDienst Hannover begleitet die „20x20 Business Night“ als Veranstaltungspartner. (RED)

Auf eine Tasse Kaffee ...

>> ... zum Geburtstag des Wirtschaftsnetzwerks „Pro Hannover Region“ (PHR). Vor 15 Jahren gründete eine Handvoll Unternehmer auf der EXPO 2000 einen Wirtschaftsverein für den Mittelstand. Heute ist daraus das größte Wirtschaftsnetzwerk der Region Hannover mit rund 400 Mitgliedsfirmen geworden. Passend zum Jubiläum fand der bereits 150. „Frühstücks-Talk“ statt – dieses Mal zu Gast in der neuen Halle 19/20 der Deutschen Messe AG. Mit 200 Unternehmern, Freiberuflern und weiteren Entscheidungsträgern war die monatliche Netzwerkveranstaltung unter der gewohnten Regie von PHR-Geschäftsführerin **Birgit Feeß** dieses Mal noch stärker nachgefragt als sonst. Nach der Begrüßung durch den PHR-Vorstandsvorsitzenden **Dr. Markus Böger** (Gundlach GmbH & Co. KG) und Messe-Vorstand **Dr. Wolfram von Fritsch** blickte **Dr. Heinrich Ganseforth**, stellvertretender PHR-Vorsitzender, auf die Gründungszeit zurück.

FOTO: JAMEDIA

>> ... mit **Karin Fourier**, **Gesine Hansel** und **Ina Mann** beim herbstlichen „Sommerfest“ des Netzwerks „Frauen in Verantwortung“ (FinV). Über 40 verantwortliche Frauen und Männer konnten die Gründerin sowie die beiden Regionalleiterinnen im „Hotel Viva Creativo“ begrüßen. Bei Cocktails und Barbecue wurde fleißig „genetzwerkt“ - fotografisch festgehalten von **Telke Nieter** (kreani) und **Michael Hennemann**. Genutzt wurde das Treffen aber auch für den guten Zweck: So warben die drei Netzwerkerinnen für ein neues Projekt zugunsten des Mädchenhauses.

FOTO: FINV / HENNEMANN

>> ... zum 125. Geburtstag des Industrieverein Alfeld-Region e.V. (IVA) mit Bundeswirtschaftsminister **Sigmar Gabriel** (SPD). Im Weltkulturerbe “Fagus-Werk“ in Alfeld eröffnete der Vizekanzler am Freitag gemeinsam mit der IVA-Vorsitzenden **Anke Hoefer** feierlich die sehr sehenswerte Jubiläums-Ausstellung, die bis 31. Dezember die Geschichte der Industrie in der Region beleuchtet. Zum Abschluss gab es auf der neuen UNESCO-Terrasse den Jubiläums-Cocktail „Wild George“.

FOTO: WIRTSCHAFTSDIENST.INFO

>> ... bei der „Club Lounge“ des Unternehmerclubs „Mittelstand vor Ort“ - kurz „MiVO“. In „Harry‘s New York Bar“ konnte Netzwerk-Gründer **Ralph Käsbach** am Mittwochabend rund 40 Clubmitglieder und Gäste begrüßen. In seiner „Keynote“ zum Thema „WERKHeimat“ informierte Käsbach über das Wachstum des noch jungen Netzwerks. So würden die regelmäßigen „Unternehmertische“ mittlerweile nicht nur in Hannover, sondern auch in Burgwedel, Braunschweig und Hildesheim angeboten. Zudem nutze er die Gelegenheit, einen „MiVO“-Leuchtturm an **Frank Wichert** und **Nils Brockhagen** zu übergeben. Sie haben die MiVO-Regionaldirektion in Essen übernommen.

FOTO: WIRTSCHAFTSDIENST.INFO

präsentiert von:

HANNOVERSCHE KAFFEE MANUFAKTUR

Stadt Hannover

Humanagement: Wandel und Innovation seit 25 Jahren

>> ZOO. Als „Partner für Wandel und Erfolg“ verstehen sich **Karin Fourier** und **Dr. Stefan Fourier**. Am 1. September vor 25 Jahren gründete das Unternehmerehepaar die Humanagement GmbH, die seit 2003 ihren Hauptsitz in Hannover hat. Anfänglich noch unter anderer Firmierung, standen zunächst die Beratung im Qualitätsmanagement sowie die Veranstaltung von Seminaren im Vordergrund. Mitte bis Ende der 1990er Jahre wurden umfangreiche methodische Entwicklungsarbeiten geleistet. „Heute sind wir ein Spezialist für die Veränderung von Organisationen und Menschen“, fassen Fouriers ihre geschäftliche Berufung zusammen. Aus dem Hannoveraner Zooviertel heraus begleiten sie gemeinsam mit ihrem Team und einem großen Partnerkreis bundesweit Unternehmen im Change- und Projekt-Management. Ihr Einsatzgebiet: überall dort, wo verfestigte Strukturen und Hierarchien ein Hindernis für Wandel und Innovation sind. Schwerpunkte bilden Produktionsbetriebe, insbesondere aus der Pharma- und Automobilbranche. Trotz eines „ständigen Auf und Abs“ sei es stetig aufwärts gegangen. „Davon zeugen die Umsätze, die Zahl erfolgreicher Projekte und nicht zuletzt unsere ‚Verwandlung‘ in die Humanagement Partner Group im zurückliegenden Jahr“, blickt der Diplom-Physiker zufrieden zurück. „Jetzt starten wir in die nächste Etappe und unsere jungen Partner übernehmen mehr und mehr die Verantwortung. Sie werden das Unternehmen den Herausforderungen des nächsten Jahrzehnts anpassen“, ist sich Fourier sicher. Zu den Herausforderungen, die die beiden Unternehmer zurzeit sehr beschäftigen, gehört: Wie lässt sich die zunehmende Komplexität in der Arbeitswelt beherrschen? Antworten will Stefan Fourier in seinem in wenigen Wochen erscheinenden Buch „Schlau statt perfekt“ geben. **(RED / AB)**

FOTO: HUMANAGEMENT GMBH

Jubiläum im Zooviertel: Karin und Dr. Stefan Fourier haben vor 25 Jahren „Humanagement“ gegründet (v.l.).

Stadt Hannover

Software testen: Fabrikplanung für den Mittelstand

>> MARIENWERDER. Wie wirtschaftlich und leistungsfähig eine Fabrik ist, hängt vom sogenannten Fabriklayout ab – also von der Anordnung der Maschinen, Lager und Büros. Fabrikplaner verbringen deshalb viel Zeit mit der Suche nach dem optimalen Layout. Schon heute lassen sich Materialflüsse, Energiekosten und Logistikeffizienz im Voraus berechnen und verschiedene Varianten vergleichen, lange bevor der erste Spatenstich für die neue Fabrik gesetzt wird. Allerdings ist die Layoutbewertung äußerst zeitaufwendig und teuer, weil derzeit für fast jeden Aspekt ein eigenes Rechenmodell oder eine spezielle Simulationssoftware existiert. Das IPH - Institut für Integrierte Produktion Hannover gGmbH will jetzt einen Software-Demonstrator entwickeln, mit dem sich ein Fabriklayout umfassend und schnell bewerten lässt. Ohne großen Aufwand sollen Fabrikplaner auf einer intelligenten Zeichenfläche verschiedene Layoutvarianten modellieren können. Der Software-Demonstrator, den die Wissenschaftler entwickeln, wird zwar nicht so genau sein wie eine detaillierte Simulation, dafür jedoch sehr schnell, aufwandsarm und kostengünstig. So können auch kleine und mittelständische Unternehmen das Programm einsetzen, wenn sie einen neuen Produktionsstandort planen oder ihre bestehende Fabrik umstrukturieren wollen.

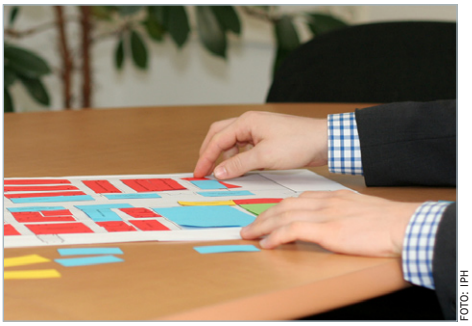

FOTO: IPH

Fabrikplaner verbringen viel Zeit mit der Suche nach dem optimalen Layout - erst am Papiermodell, später in aufwändigen Computersimulationen.

„Quantitative, mehrdimensionale Fabrikbewertung (QuamFaB)“ lautet der Titel des Forschungsprojekts, das vom Bundeswirtschaftsministerium finanziert wird und bis März 2017 läuft. Unternehmen, die sich für die Bewertungsmethode interessieren und den Software-Demonstrator testen möchten, können sich noch bis zum 2. Oktober unter Telefon 0511 27676-445 oder per E-Mail bei Projektleiter **Sören Wesebaum** melden. **(RED)**

Expertentipp
Gesundheit

Bandscheibe - Wann operieren?

„Bandscheibenvorfall bedeutet nicht automatisch OP! Die meisten Beschwerden können auch ohne Operation ausreichend gut behandelt werden“, lautet die gute Nachricht von **Prof. Dr. Erol Sandalcioglu**, Chefarzt der Neurochirurgie im KRH Klinikum Nordstadt. Die Bandscheiben sind kleine elastische Scheiben, die quasi als Stoßdämpfer zwischen den einzelnen Wirbeln der Wirbelsäule liegen und sie beweglich machen. Sie bestehen aus einem weichen Kern, der von einem festen Ring zusammengehalten wird. „Im Laufe eines langen Lebens leiden die Bandscheiben unter der mechanischen Beanspruchung und es treten Verschleißerscheinungen auf, die dann zu Einrissen in diesen Ringen führen können – es kommt zu einem Vorfall“, erklärt Sandalcioglu. Dabei tritt Bandscheibengewebe in den Spinalkanal ein, komprimiert die Nerven und verursacht so Beschwerden.

Typische Symptome für einen Bandscheibenvorfall sind neben Rückenschmerzen vor allem Schmerzen, die in die Beine ausstrahlen sowie Kribbeln, Taubheitsgefühle und Lähmungserscheinungen. Viele Bandscheibenvorfälle können mit Medikamenten und Physiotherapie gut behandelt werden, erklärt Sandalcioglu. Eine Operation ist in der Regel nur bei Patienten mit therapieresistenten Schmerzen oder mit motorischen Störungen nötig. Dabei werden die gelösten Bandscheibenbestandteile mikrochirurgisch oder endoskopisch entfernt, die Bandscheibe als Ganzes bleibt jedoch bestehen. „Für diese Patienten besteht nach einer Operation eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass die Beschwerden wieder vollständig zurückgehen“, so der Neurochirurg.

Mehr zum Thema hören Sie im gleichnamigen Radio-Talk „Fieberkurve - Chefärzte im Gespräch“

[Jetzt anhören]

präsentiert von:

radio106.5 leinehertz

Region

Plasma und Photonik: Einblicke in Fraunhofer-Zentrum

>> GÖTTINGEN / HANNOVER. Das Fraunhofer-Anwendungszentrum für Plasma und Photonik hat sich zum Ziel gesetzt, Innovationen der modernen Plasmatechnologie in den Geschäftsfeldern Umwelt, Hygiene, Gesundheit, Produktion und Energie sowohl für die Industrie als auch für kleine und mittlere Unternehmen nutzbar zu machen und maßgeschneiderte Konzepte für die Wirtschaft zu entwickeln. Dafür sorgen nicht nur Innovationen auf dem neuesten Stand der Technik, sondern auch die über 20 Mitarbeiter am 2014 neu eröffneten Standort auf den Göttinger Zietenterrassen. Die anwendungsorientierte Zusammenarbeit mit Unternehmen aus der Region steht im Fokus der Veranstaltung „WirtschaftsDienst Einblicke", zu der der WirtschaftsDienst am Donnerstag, 17. September, von 15 bis 17.30 Uhr, in kleiner Runde in das Anwendungszentrum einlädt.

FOTO: FRAUNHOFER IST

Moderne Plasmaforschung am Standort Göttingen: Über die Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Fraunhofer-Anwendungszentrum informieren die „WirtschaftsDienst Einblicke".

Unternehmer und leitende Angestellte haben die Möglichkeit, sich von **Prof. Dr. Wolfgang Viöl**, Leiter des Anwendungszentrums, und Innovationsmanager **Dr. Bernd Schieche** aus erster Hand über aktuelle Forschungsprojekte und Möglichkeiten der Zusammenarbeit informieren zu lassen. Vorgesehen sind auch ein Rundgang durch die Forschungseinrichtung sowie eine Diskussion über den Transfer der Forschungsergebnisse in die regionale Wirtschaft. Die Teilnahme an den „WirtschaftsDienst Einblicken" ist kostenlos. Die Zahl der Teilnehmer ist auf 15 Personen begrenzt, wenige Restplätze sind noch vorhanden. Eine vorherige Anmeldung per E-Mail ist erforderlich. (RED)

Region

Über Prognose: KWS meldet höheres Jahresergebnis

>> EINBECK. Mit einem EBIT von 138 Millionen anstatt wie bisher geplant 127 Millionen Euro hat die KWS SAAT SE ihr am 30. Juni abgeschlossenes Geschäftsjahr 2014/2015 beendet. Damit liegt das Ergebnis nahe dem Vorjahreswert von 138,4 Millionen Euro. Das meldete das Einbecker Unternehmen in der vergangenen Woche in einer „Ad-hoc-Mitteilung". Der Umsatz lag wie prognostiziert bei 1,26 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,178 Milliarden Euro), die EBIT-Marge erreichte demnach 11 Prozent. Hintergrund des gestiegenen Ergebnisses seien positive Entwicklungen aus dem vierten Quartal (1. April bis 30. Juni) des abgelaufenen Geschäftsjahres. So sei das nordamerikanische Zuckerrübensaatgutgeschäft zuletzt besser als erwartet gelaufen. Zudem sei es vor allem im Segment Zuckerrüben aber auch im Segment Mais zu positiven Wechselkurseffekten sowie geringeren Forderungsausfällen gekommen. Details wollen die Einbecker mit der Veröffentlichung ihres Geschäftsberichtes am 15. Oktober bekanntgeben.

KWS züchtet seit über 150 Jahren landwirtschaftliche Nutzpflanzen für die gemäßigte Klimazone. Mit rund 4.850 Mitarbeitern, davon rund 1.750 in Deutschland, ist KWS mit 60 Tochtergesellschaften in mehr als 70 Ländern präsent. Damit gehört das Unternehmen aus dem Landkreis Northeim weltweit zur Spitzengruppe der Saatgutproduzenten. (RED)

Karolines Stadtgespräch

Alternativen zum „Get together"?

Wann waren Sie auf Ihrem letzten „Get together"? Wahrscheinlich ist es nicht lange her und ein Blick auf diese Ausgabe des WirtschaftsDienstes zeigt in den nächsten Wochen auch wieder zahlreiche Teilnahmemöglichkeiten auf. Irgendwann und irgendwie muss sich in den letzten Jahren das „Get together" als nicht mehr weg zu denkender Tagesordnungspunkt im geschäftlichen Veranstaltungswesen eingeschlichen haben. Und jedes Mal, wenn ich dazu eingeladen werde, frage ich mich, warum wir so gerne einen englischen Begriff dafür verwenden, um doch etwas so scheinbar Einfaches auszudrücken.

Doch welche deutsche Umschreibung trifft es am besten? Können wir Veranstaltungen nicht mit einem „Zusammenkommen" beginnen oder enden lassen? Oder mit einem „informellen" und „zwanglosen Beisammensein"? Mit ein paar Getränken und einem Imbiss darf es doch auch gerne ein „Umtrunk" oder ein „Stehempfang" sein, oder? Auf der Suche nach einer geeigneten Alternative zeigen sich manche Veranstalter besonders kreativ. So ist der eigentlichen Agenda ein „Ankommen und Begrüßung" vorgeschaltet, mancher macht sogar ein „Meet & Greet" daraus - wie man es eher von Stars und Sternchen kennt. Doch worum geht es wirklich? Um ein Zeitfenster für das eigentlich Selbstverständlichste - nämlich das Pflegen einer traditionellen Begrüßungskultur und sozialer Kontakte. In Zeiten zunehmender Digitalisierung sollten wir uns also freuen, dass uns Veranstaltungen für diese analogen Bedürfnisse überhaupt noch Zeit und Raum gewähren - unabhängig von der Überschrift. Das gleiche gilt übrigens für „Events" und „Finger Food" - aber dazu vielleicht demnächst persönlich bei einem „Get together" ...

Ihre Karoline

Der WirtschaftsDienst Hannover wird Ihnen präsentiert von unseren "Business-Partnern":

HKS www.HKS-Gruppe.de · Hannoversche Volksbank · GOP varieté-theater Georgspalast Hannover · movémos Strategie und Kommunikation · ups · LAUBBUB Management · Hannover ist Varieté · ERPA Design | Print | Cut · WIR LOGISTIK

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