Hannover
WirtschaftsDienst.info

Aktuelle Wirtschaftsnachrichten aus der Region Hannover

19. November 2015 | regional • unabhängig • überparteilich | **Ausgabe 16/2015**

Trotz viel Arbeit: Matthias Werr, Alina Zimmermann, Claudia Rinke und Guido Langemann (IHK) werben beim Gründertag für die Selbstständigkeit (v.l.).

FOTO: KASSE / IHK HANNOVER

Region

Gründertag: „Start-up ist sehr viel Arbeit“

>> HANNOVER. Mehr als 350 angehende Unternehmer sind zum 19. Gründertag Hannover in die Industrie- und Handelskammer gekommen, um sich Unterstützung für ihr Vorhaben zu sichern. „Auch mit einer sehr konkreten Geschäftsidee ist der Schritt in die Selbstständigkeit noch keineswegs ein Selbstläufer“, sagte **Christian Bebek**, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der *IHK Hannover* bei der Begrüßung im bis auf den letzten Platz gefüllten Plenarsaal. „Existenzgründer sollten sich daher vor ihrem Sprung in die Selbstständigkeit richtig fit ma-

Fortsetzung auf Seite 2

Stadt Hannover

„Vorsprung!“: Gesundheitspreis geht an Willenbrock

>> ANDERTEN. Die *Willenbrock Fördertechnik GmbH & Co. KG* mit Sitz in Anderten ist vom *Gesundheitswirtschaft Hannover e.V.* mit dem Gesundheitspreis „Vorsprung! - Der Gesundheitspreis für Betriebe in der Region Hannover“ ausgezeichnet worden. „Die Jury hat vor allem das pragmatische und umsetzungsstarke Vorgehen des Unternehmens in der Gesundheitsförderung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern überzeugt“, begründete Vereins- und zugleich Juryvorsitzende **Dr. Petra Rambow-Bertram** während der Preisverleihung im Rahmen des „*Niedersächsischen Gesundheitskongresses*“. Das Unternehmen beschäftige sich bereits langjährig mit Gesundheits- sowie Arbeitsschutz und habe darauf aufbauend zunächst Einzelmaßnahmen zur Gesundheitsförderung eingeführt und diese inzwischen vernetzt. So gebe es etwa Angebote wie Firmenfitness, finanziell geförderte gesunde Ernährung in der Kantine, Gesundheitsaktionen, Antistress-Beratungen, Betriebssport, Betriebliches Eingliederungsmanagement, Arbeitsmedizinische Vorsorgeuntersuchungen, Sicherheitszirkel und einen jährlichen Gesundheitsbericht. Als Komplettdienstleister für innerbetriebliche Logistik beschäftigt Willenbrock in der Region etwa 185 Mitarbeiter. **(RED)**

FOTO: BLACHURA

Ausgezeichnetes Gesundheitsmanagement: Jan Miede, Jans-Paul Ernsting, Michael Gomolka (Willenbrock), Prof. Dr. Gisela Charlotte Fischer, Patricia Herrmann (Willenbrock), Dr. Petra Rambow-Bertram und Sabine Tegtmeyer-Dette (v.l.).

Gesprächsstoff

[kre|H|tiv] Netzwerk Hannover e.V. 3
20x20 Business Night 2
Bebek, Christian 1
Bildungswerk ver.di Niedersachsen 5
Engel, Alexander 4
Feeß, Birgit 4
Flughafen Hannover-Langenhagen GmbH 5
Gesamtverband Verkehrsgewerbe Nds. e.V. 2
Gesundheitswirtschaft Hannover e.V. 1
Gundlach GmbH & Co. KG 5
Hannoversche Volksbank eG 5
Hobusch, Michael 3
IHK Hannover 1
ITS automotive Nord e.V. 3
Jaeger, Erika 4
Klinikum Region Hannover GmbH 4
Krage, Mathias 2
Landeshauptstadt Hannover 4
MTU Maintenance Hannover GmbH 4
Müntz, Bernd 5
paydirekt 5
PGV - Planungsgemeinschaft Verkehr GbR 5
Rambow-Bertram, Dr. Petra 1
Region Hannover 6
Rinke, Claudia 1
Römermann, Lyudmyla und Prof. Dr. Volker 2
Schirmeyer, Kai 3
Schostok, Stefan 4
Sparkassenverband Niedersachsen 4
Sturhan, Michael 3
Tegtmeyer-Dette, Sabine 4
. 5
Thronicke-Stwerka, Andrea 4
Wallbrecht, Dr. Rosemarie Elisabeth 4
Wandt, Adalbert 2
Werr, Matthias 1
Wertgarantie AG 5
Willenbrock Fördertechnik GmbH & Co. KG 1
Zimmermann, Alina 1

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

Präsentiert von unserem „*Business-Partner*“:

RÖMERMANN
RECHTSANWÄLTE
AKTIENGESELLSCHAFT

Fortsetzung von Seite 1

chen“, so Bebek auch mit Blick auf das diesjährige Maskottchen des Gründertags, einen mit Hanteln trainierenden Frosch. Nach den Erfahrungen der IHK seien Unternehmensgründer heute deutlich besser auf ihren Start-up vorbereitet als noch vor einigen Jahren. Dennoch dürfe man angesichts tendenziell sinkender Gründerzahlen nicht müde werden, für das Unternehmertum zu werben und die Erfolgsquote junger Unternehmen weiter zu verbessern. 36 Kooperationspartner, die das gesamte für ein Gründungsvorhaben relevante Spektrum abbilden, hatten wertvolle Tipps und Tricks für die Besucher parat. Neun Fachvorträge und ein Expertenforum rund um die Themen Finanzierung und Förderung sowie persönliche Beratung und Tipps setzten neben einer Podiumsdiskussion mit drei Unternehmern den Rahmen für die seit 18 Jahren herausragende Gründermesse in der Landeshauptstadt. „Wer sich selbständig macht, der muss sich auf sehr viel Arbeit einstellen“, stellte **Claudia Rinke** von der Franz Schloms Nachf. Möbelspedition GmbH fest. „Aber wenn man für ein Vorhaben brennt, empfindet man die vielen, vielen Stunden keineswegs als reine Arbeit“, so Rinke weiter. Die Erfahrungsberichte der jungen Unternehmer trafen auf ein gespanntes Publikum: **Alina Zimmermann**, die mit „love.it.healthy“ dieses Jahr in Hannover ein Restaurant für gesundes Fast-Fast-Food eröffnet hat sowie **Matthias Werr**, der mit der Otto Zill & Co. GmbH gewerblichen Kunden Geschäftsausstattungen anbietet. Sie gaben gemeinsam mit Rinke einen Einblick in ihr eigenes „Start-up“ – angefangen von der Motivation, über Hinweise zur optimalen Marketingstrategie bis hin zu Fragen der richtigen Unternehmensfinanzierung. **(RED)**

Region

GVN: Krage löst Wandt ab

FOTO: GVN

Mathias Krage

>> HANNOVER / LANGENHAGEN / PAPENBURG. Die Mitgliedsunternehmen des Gesamtverband Verkehrsgewerbe Niedersachsen (GVN) e.V. haben am Wochenende in Papenburg **Mathias Krage**, Geschäftsführender Gesellschafter der Krage Speditionsgesellschaft mbH in Langenhagen, zu ihrem neuen Präsidenten gewählt. Der 58-Jährige war zuvor bereits Vizepräsident des Verbandes und löst **Adalbert Wandt** (Wandt Spedition Transportberatung GmbH, Braunschweig) ab. Der 67-jährige hatte sein Amt nach 14 Jahren zur Verfügung gestellt und nimmt künftig Krages bisherige Stellvertreter-Position ein. Krage ist zudem Präsident des Deutschen Speditions- und Logistikverbandes e.V. (DSLV) und Vorsitzender der GVN-Fachvereinigung Spedition und Logistik. Auf der jährlichen Jahreshauptversammlung diskutierten die rund 250 anwesenden Unternehmer aus dem privaten niedersächsischen Verkehrsgewerbe darüber hinaus aktuelle Themen der Branche, darunter den Schutz vor organisierter Kriminalität in der Logistik, die Möglichkeiten des Online-Marketings, die Neuregelung der Ausgleichszahlungen im Ausbildungsverkehr und die neue Busförderung in Niedersachsen. Der GVN vertritt als Arbeitgeber- und Wirtschaftverband eigenen Angaben nach rund 3.400 private niedersächsische Unternehmen aus den Bereichen Güterkraftverkehr, Entsorgung, Spedition, Logistik, Möbelspedition, Omnibus und Touristik sowie Taxi, Mietwagen und Krankentransporte mit mehr als 40.000 Beschäftigten. **(RED)**

Region

5 Jahre „Business Night“

>> HANNOVER. Bereits seit fünf Jahren stehen Kurzvorträge nach der von Europäern in Japan entwickelten „Pecha-Kucha“-Methode auf dem Programm der „20x20 Business Night“. Am Montag, 23. November, feiert das von **Lyudmyla Römermann** und **Prof. Dr. Volker Römermann** ins Leben gerufene Veranstaltungsformat diesen Geburtstag mit einer weiteren Auflage. Unter dem Motto „Vorträge, wie Sie sie noch nie gesehen haben“ werben wieder elf Referenten mit jeweils 20 Folien á 20 Sekunden um die Gunst des Publikums: **Gunther Schwieger** (TUI TravelStar-Reisebüro ReisePlus 24), **Dr. Dieter Kindermann** (I.C.H. - Inter-NATIONAL CHILDREN Help e.V.), **Karen Altmann** (Raketenzeit Kinder-Eventagentur), **Verena Ehrl** (JurArtis Rechtsanwältin Ehrl), **Nadine Pfeifer** (PerspekTIEFweXel ~ Face reading), **Dennie Klose** (alto.RED GmbH), **Jörg Segebarth** (Haarenergetik Segebarth), **Karsten Schramm** (Karsten Schramm Mentalcoach), **Michael Lohmeyer** (Der PokerCoach), **Dennis Wolfram** (Dennis Wolfram Consulting) und **Markus Fucik** (MFmediaservice). Abgerundet wird die Veranstaltung durch eine „PechaKucha-Karaoke“ eines spontan entschlossenen Referenten aus dem Publikum und künstlerische Einlagen von **Emile Moise**. In der Pause gibt es bei einem Buffet und Getränken die Gelegenheit für Gespräche untereinander. Die „20x20 Business Night“ beginnt um 18 Uhr im Sheraton Pelikan Hotel Hannover, Pelikanplatz 31, Hannover. Die Teilnahmegebühr beträgt einschließlich Speisen und Getränken 39 Euro brutto im Vorverkauf, eine vorherige Ticketbuchung ist empfohlen. Restkarten sind für 45 Euro brutto an der Abendkasse erhältlich. **(RED)**

ANZEIGE

Stadt Hannover

Kreativ: „Land der Ideen“ prämiert Traineeprogramm

>> HANNOVER. Die IT-Branche boomt und bietet für qualifizierte Nachwuchskräfte optimale Jobaussichten. Der [kre|H|tiv] Netzwerk Hannover e.V. hat aus diesem Grund das einjährige Traineeprogramm „#creativecoder{“ ins Leben gerufen, in dem junge IT-Begeisterte in einem anwendungsorientierten Ausbildungsprogramm zu kreativen Programmierprofis ausgebildet werden (WirtschaftsDienst berichtete). Das Programm wurde jetzt von der Initiative „Deutschland - Land der Ideen“ ausgezeichnet. Die Verschränkung aus Theorie und Praxis sowie die zukunftsweisende Ausrichtung der Ausbildung konnte die Jury in der Kategorie Bildung überzeugen und die Ehrung als „Ausgezeichneter Ort 2015“ für sich gewinnen. Übergeben wurde die Auszeichnung feierlich in der Filiale der Deutschen Bank AG am Georgsplatz - das Kreditinstitut unterstützt das „Land der Ideen“ bundesweit. Im Beisein von Bürgermeister **Thomas Hermann** (SPD) und **Dr.-Ing. Adolf M. Kopp**, Geschäftsführer der hannoverimpuls GmbH, übergab Filialdirektor **Michael Hobusch** die Auszeichnung an [kre|H|tiv]-Geschäftsführer **Kai Schirmeyer**. „In der digitalisierten Arbeitswelt fallen die Grenzen bisheriger Berufsfelder. Gefragt sind interdisziplinäre Fähigkeiten, die professionelles IT-Know-how mit Kreativität und Teamfähigkeit verbinden. #creativecoder{ ist ein Programm, das über Grenzen hinweg fit macht für die Arbeitswelt von morgen“, so Hobusch in seiner Laudatio.

FOTO: DEUTSCHLAND - LAND DER IDEEN/DEMANDT

Innovatives Traineeprogramm: Corinna Pregler, Kai Schirmeyer, Michael Hobusch, Dr.-Ing. Adolf M. Kopp und Thomas Hermann freuen sich über die Auszeichnung (v.l.).

„Deutschland – Land der Ideen“ ist eine gemeinsame Standortinitiative von Politik und Wirtschaft. Sie wurde 2005 von der Bundesregierung und dem Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) mit dem Ziel gegründet, das Land mit seiner Innovationskraft und kreativen Ausstrahlung nach innen wie nach außen sicht- und identifizierbar zu machen. **(RED)**

Region

Neues Automotive-Cluster

>> BREMEN / HANNOVER. Der offizielle Startschuss für das länderübergreifende Cluster "Automotive Nord" wird am Dienstag, 24. November, ab 15 Uhr in Bremen gegeben. Bereits im Sommer hatten die Mitglieder des "Automoteclusters" der Metropolregion Hannover Braunschweig Göttingen Wolfsburg - jetzt ITS automotive nord e.V. - sowie des in Bremen ansässigen Automotive Nordwest e.V. beschlossen, ihre Kräfte in einem gemeinsamen Netzwerk zu bündeln. Auf der jährlichen Herbstkonferenz des Bremer Vereins soll dieser Schritt nun in Anwesenheit des Bremer Wirtschaftssenators **Martin Günthner** und Niedersachsens Wirtschaftsminister **Olaf Lies** (beide SPD) vollzogen werden. Die Mitgliedsunternehmen beider Vereine beschäftigen zusammen etwa 250.000 Mitarbeiter. Ein wichtiges Ziel des neu entstehenden Dachverbandes ist die stärkere Internationalisierung der mittelständischen Zulieferer im Norden. Nach mehreren Vorträgen, wird eine Podiumsdiskussion die Ausrichtung und die Kooperationsmöglichkeiten von "Automotive Nord" thematisieren. Eine Begleitausstellung rundet die Veranstaltung im "Schuppen 1", Konsul-Smidt-Straße 26, in Bremen, ab. Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung erforderlich. **(RED)**

Expertentipp

von Michael Sturhan

Behandeln Sie alle Kunden gleich gut?

Wahrscheinlich werden Sie auf diese Frage spontan mit „Ja!“ antworten. Denn Sie wollen sich ja nicht nachsagen lassen, dass Sie bestimmte Kunden schlecht behandeln! Ich möchte Sie aber auf etwas anderes sensibilisieren. In meiner Beratungspraxis erlebe ich immer wieder Unternehmen mit tollen, sehr kundenorientierten Mitarbeitern. Die beraten alle Kunden, was das Zeug hält, investieren in jedes Gespräch viel Zeit. So weit, so gut! Denn Kundenorientierung ist natürlich einer der ganz großen Erfolgsfaktoren im Vertrieb. Viele dieser Unternehmen haben aber heute ein großes Problem: ihre Mitarbeiter haben die Zeit als Engpassfaktor. Zum Beispiel reicht es gerade noch zur Bearbeitung eingehender Anfragen und Aufträge. Das aktive Zugehen auf attraktive mögliche neue Kunden unterbleibt jedoch, weil man es nicht mehr schafft. Ein wirklich wirksames Instrument zur Schaffen von Ressourcen im Vertrieb ist die Einführung und systematische Umsetzung einer Kundenklassifikation. Vielleicht haben Sie ja auch schon Ihre Kunden nach ABC eingeteilt. Aber haben Sie daraus auch differenzierte Maßnahmen abgeleitet? Ich kenne nur ganz wenige Unternehmen, die das sehr konsequent praktizieren.

In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass das Problem nicht darin besteht, den A-Kunden noch besser zu betreuen. Das klappt meist schon vorzüglich. Das wirkliche Problem besteht darin, C- oder D-Kunden deutlich „schlanker“ zu bearbeiten! Viele Verkäufer können das nicht, denn sie müssen dazu mit liebgewonnenen Ritualen brechen. So fährt der Außendienstmitarbeiter gern öfter zu den Kunden, bei denen er sich wohl fühlt. Das sind aber nicht unbedingt nicht immer auch die Kunden mit dem besonders spannenden Umsatzpotenzial. Hier sollten also die Abstände zwischen den Besuchsterminen verlängert werden! Der Innendienstmitarbeiter hat die Erfahrung gemacht, dass Small Talk am Telefon hilft. So wird am Montag gern auch einmal ausführlich mit dem Kunden über das Wochenende gesprochen. Wenn der Mitarbeiter wollte, könnte er ein solches 15-Minuten-Telefonat durchaus straffen und auf 5 Minuten reduzieren. Warum ist das sinnvoll? Der Mitarbeiter ist jetzt für andere Kunden erreichbar, deren Wartezeit wird reduziert. Oder er könnte aktiv einen potenziellen Kunden anrufen.

Wenn Sie noch keine Kundenklassifikation haben bzw. nutzen, sollte Ihre Vorgehensweise aus folgenden Schritten bestehen: 1.) Erarbeiten Sie die Kriterien, die sich auf die Attraktivität Ihrer Kunden auswirken. 2.) Legen Sie fest, bei welcher Kriterienausprägung Sie Kunden nach ABC zuordnen! 3.) Erarbeiten Sie differenzierte Maßnahmen pro Kundenklasse! Das kann die Besuchsfrequenz, die Preisstruktur und alle Abarbeitungsprozesse betreffen. So könnten Sie bspw. festlegen, dass immer erst die Angebote für A-Kunden erstellt werden. Übrigens heißt dies natürlich nicht, dass man zu C-Kunden unfreundlicher sein soll! Wir verzichten lediglich auf das eine oder andere „Sahnehäubchen“.

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

Stadt Hannover

Neue Pflegedirektorin

FOTO: KRH

Erika Jaeger

>> HANNOVER. Die KRH Kliniken Siloah-Oststadt-Heidehaus und Nordstadt haben seit Anfang November eine neue Pflegedirektorin: **Erika Jaeger** wechselt aus gleicher Position vom kommunalen Verbund der Mühlenkreiskliniken AöR in Minden zur Klinikum Region Hannover GmbH (KRH). Sie folgt **Annelie Kadler**, die künftig die Pflege in den KRH-Häusern in Laatzen, Lehrte und Großburgwedel verantworten wird. „Wichtig ist, dass die pflegerischen Dienstleistungen konsequent auf die Patienten ausgerichtet sind und innerhalb der Berufsgruppen in einer Kultur der Verbindlichkeit zusammengearbeitet wird", betonte die 61-Jährige, die mit dem Wechsel in die Region Hannover auch zu ihren beruflichen Wurzeln zurückkehrt. Geboren im Kreis Nienburg/Weser, machte Jaeger ihre Krankenpflegeausbildung im Diakonissenmutterhaus Stadthagen, von 1975 bis 1993 arbeitete sie in verschiedenen Krankenhäusern in der Region Hannover, darunter im damaligen Kreiskrankenhaus Neustadt, an der MHH, am Friederikenstift und im Nordstadtkrankenhaus. **(RED)**

Hannovers Netzwerktipp

von Birgit Feeß

#23: Elevator Pitch

Haben Sie eine interessante Kurzpräsentation (30 Sekunden) über sich auf Lager. Notfalls: Lernen Sie sie auswendig – sie werden es brauchen.

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

Auf eine Tasse Kaffee ...

>> ... beim mittlerweile „13. Medien-Bowling-Cup" im „Bändits Bowling" in Langenhagen. Über 100 Journalisten kugelten in 26 Mannschaften um die Wette. Nach jeweils zwei Sätzen konnte das Team „netMagazine" den Abend für sich entscheiden, direkt gefolgt vom Team der „Neuen Presse" und auf Platz 3 das Team der „dpa". Insgesamt 2.396,85 Euro Spendengelder kamen an diesem Abend für die Hannöversche Tafel e.V. zusammen. Medienpartner „c't Magazin" und der Hauptsponsor des Medien-Bowling-Cups, der Sparkassenverband Niedersachsen, waren mehr als zufrieden. Genauso wie Tafel-Vorsitzende **Dr. Rosenmarie Elisabeth Wallbrecht**, die das Geld an dem Abend persönlich für den guten Zweck entgegennahm. Engagiert organisiert wurde der Abend wie in den Vorjahren von **Hayo Göhmann** (TEXT-Lobby).

FOTO: HEISE MEDIEN

>> ... bei der MTU Maintenance Hannover GmbH. Über 7.000 Triebwerke ziviler Flugzeuge wurden hier in Langenhagen-Godshorn bereits seit 1981 instandgesetzt. Im Rahmen der exklusiven "WirtschaftsDienst Einblicke" informierte der Kaufmännische Leiter **Alexander Engel** über die Bedeutung des 1.800 Mitarbeiter zählenden Standortes innerhalb des börsennotierten MTU-Konzerns. Innerhalb der rund ein Drittel des Konzernumsatzes ausmachenden Instandhaltungssparte ist Hannover das Herzstück. Hier sitzen neben den rund 900 "Werkern" auch der Vertrieb sowie die Verwaltung - und damit auch das technologische Know-how. Welche Rolle spielt die Luft- und Raumfahrtindustrie in der Region? Welche Veränderungen bringt die Entwicklung neuer Triebwerksgenerationen für den sehr überschaubaren Markt mit sich? Wie kann sich der Standort hier künftig positionieren - auch im Wettbewerb mit Niedriglohnländern? Diese und viele andere Fragen wurde bei der dreistündigen Präsentation und Führung sehr offen und detalliert diskutiert. Und natürlich durtfe auch darüber gestaunt werden, wie ein Triebwerk in seine Einzelteile zerlegt und anschließend wieder (sogar besser als) neu zusammengesetzt wird.

FOTO: KREANI - NIETER

>> ... beim Wirtschaftsempfang der Landeshauptstadt Hannover. Auf Einladung von Wirtschafts- und Umweltdezernentin **Sabine Tegtmeyer-Dette** und Oberbürgermeister **Stefan Schostok** (SPD) trafen sich am Montagabend über 600 Entscheider im Congress Centrum. Im Mittelpunkt: Die Verleihung des mit 10.000 Euro dotierten Stadt-Hannover-Preises „Frauen machen Standort" - dieses Mal an **Andrea Thronicke-Stwerka**, die mit ihrer „Kosmetikpraxis Thronicke" bereits seit 30 Jahren erfolgreich am Markt unterwegs ist. Investitionen, Internationalität und Innovationen waren die Themen, die Schostok im Anschluss hervorhob. Zugleich warb er um Verständnis für die Aufnahme neuer Schulden für Investitionen in die (Bildungs-)Infrastruktur und für die Erhöhung der Gewerbesteuer. Dass das Thema „Investitionen" auch erfrischend sein kann, bewies in der Folge **Prof. Dr. Michael Hüther**, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln e.V., in seinem Vortrag.

FOTO: WIRTSCHAFTSDIENST.INFO

präsentiert von:

HANNOVERSCHE KAFFEE MANUFAKTUR

Region

„paydirekt“: Volksbank führt Online-Bezahlverfahren

>> HANNOVER. Als eine der ersten Genossenschaftsbanken in Deutschland macht die Hannoversche Volksbank eG das Online-Bezahlverfahren „paydirekt“ für ihre Kunden verfügbar. „Alle Kunden mit Online-Banking-Zugang können sich ab sofort für paydirekt registrieren und mit ihrem Girokonto per paydirekt bei den teilnehmenden Händlern zahlen“, erklärte Vorstandsmitglied **Bernd Müntz**. „Wir sind Wegbereiter des neuen Bezahlverfahrens in unserer Region.“

FOTO: HANNOVERSCHE VOLKSBANK EG

Bernd Müntz

Bei der Einführung von **„paydirekt“ spielen die Volks**banken und Raiffeisenbanken eine führende Rolle. Mit der Aufschaltung weiterer Banken - rund 800 Genossenschaftsbanken starten noch bis Ende November - werde auch das Händlerspektrum sukzessive erweitert, darunter voraussichtlich auch die Metro-Gruppe mit ihren Elektronikmärkten Saturn und Media-Markt. Für die Händler biete „paydirekt“ viele Vorteile. Diesen werde nicht nur ein effizientes und schnelles Bezahlverfahren geboten, sondern auch eine hohe Transaktionssicherheit, da die Deckung des Girokontos direkt von der Volksbank geprüft werde. Auch die Authentifizierung und Altersverifikation durch das jeweilige Institut gäben dem Handel eine hohe Sicherheit. Nicht zuletzt überzeuge das moderne System mit einer einfachen technischen Anbindung. Aber nicht nur für den Handel, auch für den Käufer sei „paydirekt“ attraktiv. „Für viele unserer Kunden ist es wichtig, dass paydirekt ein Service ihrer Volksbank ohne zwischengeschaltete Drittanbieter ist“, so Müntz, „auch die Kontodaten bleiben bei der Bank und das ‚Made in Germany‘ spricht viele Kunden an.“

Die paydirekt GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main ist als Dienstleister im Auftrag der deutschen Banken und Sparkassen für den Aufbau, den Betrieb und die Weiterentwicklung von „paydirekt“ verantwortlich. Der neue Bankenstandard für Zahlungen im Internet unterliegt dabei den Regularien der deutschen Kreditwirtschaft, etwa im Hinblick auf den Datenschutz. Mit „paydirekt“ wollen die deutschen Banken das weit verbreitete Angebot der amerikanischen Paypal Holdings Inc. zurückdrängen. **(RED)**

Mehr bei „Karolines Stadtgespräch“

Region

ver.di eröffnet „Rotation“

>> MITTE. Das Bildungswerk ver.di in Niedersachsen e.V., die Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft ver.di Niedersachsen-Bremen und der ver.di-Bezirk Hannover/Leine-Weser haben in der vergangenen Woche in Hannover ihr neues Veranstaltungszentrum „Rotation“ in den "ver.di-Höfen" in der Goseriede 10 offiziell eröffnet. In nur vier Monaten Bauzeit wurde das bisherige Veranstaltungszentrum um das Erdgeschoss erweitert. Die Veranstaltungsräume können auch von nicht-gewerkschaftlichen Einrichtungen angemietet und genutzt werden.

Mit fast 2.000 Quadratmetern Schulungs- und Veranstaltungsfläche bietet das Zentrum Möglichkeiten zur Bildung, Beratung und Begegnung. Mit mobilen Trennwänden können 15 verschiedene Raumgrößen und Raumkombinationen angeboten und damit bis zu sechs Veranstaltungen parallel durchgeführt werden. Modernste Technik unterstützt die Bildungsangebote. Im Bistro und im Lounge-Bereich stehen den Veranstaltern Catering-Angebote zur Verfügung. Eigentümer der Immobilie ist die in Frankfurt ansässige und der Industriegewerkschaft Metall gehörende Treuhandverwaltung IGEMET GmbH. **(RED)**

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

Wettbewerb: Unternehmen setzen auf Dienst-Fahrräder

>> HANNOVER. Die Flughafen Hannover-Langenhagen GmbH sowie die drei Hannoveraner Unternehmen Gundlach GmbH & Co. KG, Wertgarantie AG und PGV - Planungsgemeinschaft Verkehr GbR sind in der vergangenen Woche als die „fahrradfreundlichsten Arbeitgeber der Region Hannover“ ausgezeichnet worden. Durch gezielte Maßnahmen wie etwa der gemeinsamen Teilnahme an der Aktion "Mit dem Rad zur Arbeit" oder dem Stadtradeln, Initiativen im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements oder finanzielle Förderungen beim Fahrradkauf werben sie bei ihren Mitarbeitern für die Verwendung von Zweirädern auf dem Weg zur Arbeit sowie bei Dienstfahrten. Weitere elf Bewerber aus Hannover, Langenhagen, Neustadt, Springe und Wunstorf dürfen sich zudem „fahrradfreundliche Arbeitgeber“ nennen.

FOTO: REGION HANNOVER

Fahrradfreundliche Preisübergabe: Sabine Tegtmeyer-Dette (l.) und Ulf Birger-Franz (r.). gratulieren Sandra Ritter (Flughafen), Dankmar Alrutz (PGV), Franz-Josef Gerbens (Gundlach und Peta Hesse (Wertgarantie, v.l.).

Ausgelobt wurde der Wettbewerb gemeinsam von der Region sowie der Landeshauptstadt. „Die Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber in Hannover und in den Umlandgemeinden sind sehr engagiert und haben vielfältige Ideen, mit denen Sie ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Fahrten mit dem Rad animieren und dieses Verkehrsmittel fördern“, lobte **Sabine Tegtmeyer-Dette**, Erste Stadträtin und Wirtschafts- und Umweltdezernentin der Landeshauptstadt. „Dieser Einsatz der Unternehmen ist ein sehr wichtiger Beitrag bei dem Ziel der Landeshauptstadt, den Anteil des Radverkehrs an allen Fahrten und Wegen in Hannover in den kommenden zehn Jahren von 19 auf 25 Prozent zu steigern und damit einen wichtigen Beitrag zum Erreichen der Klimaschutzziele der Stadt zu leisten“, so die Dezernentin weiter, die gemeinsam mit Regionsdezernent **Ulf-Birger Franz** die Schirmherrschaft übernommen hatte. **(RED)**

Region

Hotelimmobilienmarkt profitiert vom Tourismuszuwachs

>> HANNOVER. Der wachsende Tourismus in der Stadt Hannover - die Zahl der Übernachtungszahlen ist von 1,24 Millionen im Jahr 2001 auf mittlerweile 2,08 Millionen im Jahr 2014 gestiegen - wirkt sich auch auf den Hotelimmobilienmarkt in der Landeshauptstadt und den angrenzenden Kommunen aus. Zu diesem Ergebnis kommt der „Immobilienmarktbericht 2015“, der bereits zum dreizehnten Mal von der Wirtschaftsförderung der Region Hannover herausgegeben wurde (WirtschaftsDienst berichtete). Saisonunabhängiger Städte- und Kulturtourismus sowie ein konstanter Anteil von Geschäftsreisenden gewährleisteten über das Jahr verteilt eine gute durchschnittliche Zimmerauslastung in Hannover. Lag diese im Jahr 2009 noch bei rund 53 Prozent, erreichte sie 2013 immerhin 59 Prozent.

Nach Ansicht von Experten und Marktteilnehmern wird der Nachfragedruck durch den Anstieg der Übernachtungen weiter wachsen. Insgesamt gesehen liege das Angebot mit rund 13.500 Betten zwar mittlerweile deutlich über dem Niveau während der EXPO 2000 (plus 2.000 Betten). Seit 2011 stagniere die Zahl der Betten jedoch, während die Zahl der Betriebe leicht abgenommen habe. Die Betriebe seien im Schnitt größer geworden, die Ketten- und Markenhotellerie ersetze zunehmend die kleineren inhabergeführten Einzelbetriebe. Sowohl individualisierte und designorientierte Konzepte als auch größere Betriebe brächten sich auf dem hannoverschen Markt verstärkt in Stellung und veränderten ihn langsam. Mittel- bis langfristig gehen die Marktteilnehmer davon aus, dass ausreichend Potenzial für neue Hotelprojektentwicklungen in Hannover vorhanden ist. Dafür sprächen die Entwicklungen der letzten zwei Jahre und die aktuellen Projekte auf dem hannoverschen Hotelimmobilienmarkt

Der Trend zur budget- und designorientierten Kettenhotellerie lasse sich an zwei Neubauprojekten belegen. Im September hat das „prizeotel“ an der

FOTO: PRIZEOTEL

Trend zur budget- und designorientierten Kettenhotellerie: Im September eröffnete in der Hamburger Allee das dritte "prizeotel".

Hamburger Allee 50 eröffnet. Auf rund 6.400 Quadratmetern Nutzfläche sind 212 Zimmer mit designorientierter Ausstattung im Zwei-Sterne-plus-Bereich entstanden. Diese Entwicklung wird bald ergänzt durch den Neubau des "Star Inn"-Hotels in unmittelbarer Nachbarschaft an der Hamburger Allee 65–75. In dem Drei-Sterne-Hotel sollen 179 neue Zimmer entstehen (WirtschaftsDienst berichtete).

Investmentmarkt kommt in Fahrt

In und um Hannover sei der Investmentmarkt für Hotels – wie in ganz Deutschland – in Fahrt gekommen. Seit Anfang 2013 seien mehrere Transaktionen mit insgesamt rund 150 Millionen Euro Investmentumsatz erfolgt. Den größten Anteil daran hätten das Maritim Grand Hotel am Friedrichswall sowie das Holiday Inn Resort in Langenhagen gehabt. Vor allem Objekte mit hoher Zimmerzahl seien dabei für Investoren von Interesse. Betreiber und Investoren hätten die Potenziale der Assetklasse Hotel im Rahmen der Portfoliodiversifikation erkannt. Wie in allen anderen Assetklassen gelte: Der Nachfrageüberhang in den A-Standorten wirke sich auch auf die B- und C-Standorte aus. Davon profitierten Standorte wie Hannover, denen es in den vergangenen Jahren gelungen sei, die Übernachtungszahlen im Tourismus durch qualitativ überzeugende Angebote für Städtetouristen und Geschäftsreisende stetig zu steigern. **(RED)**

Karolines Stadtgespräch

Kampfansage an den Bezahlfreund

Wer das Internet auch für den ein oder anderen Einkauf nutzt, hat mit „paypal“ bisher einen praktischen „Bezahlfreund“ gefunden. Genauso schnell wie aus „3, 2, 1“ dann „meins“ wurde, genauso schnell hat der Kaufpreis den Eigentümer gewechselt. Und da das so relativ einfach funktioniert, ist aus „paypal“ auch ein weltweites Erfolgsmodell geworden. Weit über 150 Millionen Konten hat das digitale Bezahlsystem bereits und ist damit zum Standard geworden. Unterstrichen wurde dessen Bedeutung auch dadurch, dass mit ebay die weltgrößte Online-Handelsplattform „paypal“ bereits im Jahr 2002 in ihren Warenkorb legte und an die Kasse ging - auch wenn man das ehemalige Tochterunternehmen im Juli dieses Jahres wieder in die Selbstständigkeit, nämlich an die Börse, entließ. Lange Zeit hat sich die deutsche Kreditwirtschaft das mit angesehen. Ob nun nur taten- oder auch gedankenlos, sei dahingestellt. Doch der Wachstumskurs des Onlinehandels und des amerikanischen Bezahlsystems führte in den letzten Jahren dann doch zu größerer Achtsamkeit. Mit „paydirekt“ geben die deutschen Banken nun endlich eine Kampfansage gegen den Platzhirsch. Das gemeinsame Handeln entfacht eine große Kraft und die sachlichen Argumente „made in Germany“ sind gut. Ob dies allerdings ausreicht, um auch den Online-Shopper in seinem täglichen Verhalten zu überzeugen, bleibt offen. Zu wünschen wäre es!

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 Ihnen präsentiert von unseren “Business-Partnern”:

HKS www.HKS-Gruppe.de
Hannoversche Volksbank
GOP varieté-theater GEORGSPALAST HANNOVER
RÖMERMANN RECHTSANWÄLTE AKTIENGESELLSCHAFT
LAUBBUB MANAGEMENT
Hannover ist Varieté
movémos Strategie und Kommunikation
ups WIR LOGISTIK

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