

Hannover Messe 2010: Aussteller aus dem IHK-Bezirk (19. bis 23. April 2010)

1. Automated Packaging Systems
Braunschweig, Böttgerstr. 2
Tel.: 0531 26 30 50
<http://www.autobag.de>
Halle 16, Stand F18
2. beic Ident
Baddeckenstedt, Hildesheimer Str. 19b
Tel.: 05062 96 59 90
<http://www.beic-ident.de>
Halle 17, Stand A31
3. Beuster Unternehmensberatung
Braunschweig, Hansestr. 47b
Tel.: 0531 70121 74
<http://www.beuster-unternehmensberatung.de>
Halle 2, Stand A49
4. Deutsches Zentrum für Luft- u. Raumfahrt
Braunschweig, Lilienthalplatz 7
Tel.: 0531 295 0
<http://www.dlr.de>
Halle 2, Stand E25
5. E.A.S.T.SOLUTIONS
Twiefelingen, Hauptstr. 19
Tel.: 05352 909 7037
<http://www.eastsolutions.eu>
Halle 2, Stand A18
6. Elblinger Elektronik
Salzgitter, Lange Wanne 25
Tel.: 05341 8212 1
<http://www.elblinger-elektronik.de>
Halle 17, Stand C25
7. Energie-Forschungszentrum Nieders.
Goslar, Am Stollen 19
Tel.: 05321 6855120
<http://www.efzn.de>
Halle 27, Stand F30
8. Forschungsverbund Energie
Braunschweig, Schleinitzstr. 23
Tel.: 0531 391 7737
<http://www.fven.de>
Halle 27, Stand F30
9. GWJ Technology
Braunschweig, Rebenring 31
Tel.: 0531 129399 0
<http://www.gwj.de>
Halle 17, Stand F56
10. I + ME ACTIA
Braunschweig, Dresdenstr. 17/18
Tel.: 0531 387010
<http://www.ime-actia.de>
Halle 27, Stand F30
11. Invent
Braunschweig, Christian-Pommer-Str. 34
Tel.: 0531 24466 0
<http://www.invent-gmbh.de>
Halle 2, Stand E25
12. Salzgitter AG
Salzgitter, Eisenhüttenstr. 99
Tel.: 05341 21 01
<http://www.salzgitter-ag.de>
Halle 5, Stand A14
13. TU Braunschweig, Innovationsverbund
Braunschweig, Büntenweg 88
Tel.: 0531 3914260
<http://patentes-in-braunschweig.de>
Halle 2, Stand A18
14. TU Clausthal – Innenhochdruck
Clausthal-Zellerfeld, Robert-Koch-Str. 32
Tel.: 05323 722270
Halle 2, Stand A18
15. TU Clausthal – Inst. für Maschinenwesen
Clausthal-Zellerfeld, Robert-Koch-Str. 32
Tel.: 05323 72 2270
<http://imw.tu-clausthal.de>
Halle 2, Stand A18
16. TU Clausthal – Normung
Clausthal-Zellerfeld, Robert-Koch-Str. 32
Tel.: 05323 722270
<http://www.imw.tu-clausthal.de>
Halle 2, Stand A18
17. TU Clausthal – Technologietransfer
Clausthal-Zellerfeld,
Adolph-Roemer-Str. 2a
Tel.: 05323 72 7754
<http://www.forschung-in-niedersachsen.de>
Halle 2, Stand A1

Hannover Messe-Karten

Wer Interesse an Fachbesucher-Tickets für die Hannover Messe hat, wendet sich an Maria Wozniczka, IHK, Tel. 05 31/47 15-2 93.

ITS und Teliason erweitern Kooperation

Die Vereine Teliason und ITS Niedersachsen kooperieren nun durch eine gegenseitige Mitgliedschaft noch intensiver. Im Fokus der Zusammenarbeit steht der Einsatz zukunftsweisender Informationstechnologie in Verkehr, Mobilität und Telematik. Die Initiativen vermitteln gemeinsam zwischen Forschung, Wirtschaft und Politik.

Ähnlich wie die Teliason für die Branche der Informations- und Kommunikationstechnik

(IuK) fungiert die ITS Niedersachsen als Kompetenznetz für intelligente Transportsysteme. Der Verein bündelt die Stärken seiner Mitglieder, vor allem in der Entwicklung von innovativen Fahrassistenz- und Verkehrssystemen. »Die ITS Niedersachsen ist bundesweit ein starkes Element für die IuK-Branche. Mit der Zusammenarbeit verstärken wir unsere gegenseitigen Interessenschwerpunkte, profitieren vom Informationsaustausch und heben gemeinsam Synergien«, so Prof. Diederich Wermser, Vorstandsvorsitzender der Teliason.

Als Clustermanager der niedersächsischen Initiative ikn2020 fördert die Teliason die

Stärken der regionalen IuK-Branche im landesweiten und nationalen Raum. Gemeinsam mit ITS Niedersachsen weitet sich dieses Engagement nun auch auf die Informationstechnologie im Zusammenhang mit intelligenten Transportsystemen aus. »Braunschweig ist mit dem zweitgrößten Forschungsflughafen Europas für die Entwicklung moderner Verkehrstechnik ein starker und attraktiver Standort«, betont Günther Kasties, Vorstandsvorsitzender des ITS Niedersachsen e. V. »Informationstechnologie spielt dabei eine große Rolle. In Südostniedersachsen befruchten sich Forschung und Wirtschaft gegenseitig. Gerade der Mittelstand bringt die Produkte, die aus der Forschungs-

»Eine Kreditklemme gibt es nicht«, sagt Thomas Eggert, Leiter des Firmenkundengeschäfts der Deutschen Bank. Unser Bild zeigt Eggert (links) zusammen mit Udo Rzesacz und Alf Meyer zur Heyde. Foto: Jörg Scheibe

arbeit entstanden sind, auf den Markt und trägt damit nachhaltig zur Wertschöpfung in der Region bei.« Diese Kooperationen wolle man nun gemeinsam voranbringen.

Oettinger Brauerei: Produkt-Premiere aus Braunschweig

Die Oettinger Brauerei GmbH hat rund 4,5 Millionen Euro am Standort Braunschweig investiert: in Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen, um auch in der jüngsten Zweigniederlassung nach Oettinger-Standards brauen zu können. In dieser Summe enthalten sind insgesamt 300 000 Euro für neue Zwanziger-Kästen. In ihnen werden künftig die Sorten Pils und Export in Steinie-Flaschen angeboten. »In einigen Regionen Deutschlands besitzen diese handlichen Flaschen Kult-Status. Wir reagieren auf die Nachfrage unserer Kunden«, so Dirk Kollmar, geschäftsführender Gesellschafter der Oettinger Brauerei GmbH. Die neuen Produkte werden in Braunschweig für die gesamte Gruppe hergestellt – also gebraut und abgefüllt.

Deutsche Bank: Starke Marktposition in der Region weiter ausgebaut

Die Deutsche Bank hat im vergangenen Geschäftsjahr ihre starke Marktposition in der Marktregion Braunschweig (Braunschweig, Wolfsburg und Helmstedt) weiter ausgebaut. Rund 104 000 Privat- und Geschäftskunden wurden betreut – fast vier Prozent mehr als im Vorjahr. Das Geschäftsvolumen wuchs um 2,3 Prozent auf 1,87 Milliarden Euro. Das Kreditvolumen für mittelständische Kunden in der Region lag Ende 2009 bei rund 731 Millionen Euro (2008: 548 Millionen). »Eine Kreditklemme gibt es nicht«, betonte Thomas Eggert, der Leiter des Firmenkundengeschäfts. »Wir halten knapp neun Millionen Euro an offenen Kreditlinien vor, über die unsere mittelständischen Kunden verfügen können. Dabei gibt es



keinerlei Restriktionen bei der Kredit-Vergabe an bestimmte Branchen.«

Die Beratungsgespräche seien intensiver geworden, berichtete Alf Meyer zur Heyde, der seit Januar das Privat- und Geschäftskundengeschäft verantwortet. »Die Privatkunden wünschen sich für ihre Anlagen vor allem Transparenz, Sicherheit und Stabilität. Sie wollen wissen, ob ein Produkt hält, was es verspricht, und welche Chancen und Risiken es bietet.« Erstmals habe man deshalb ein einfaches Produktinformationsblatt für Anlageprodukte eingeführt, das Standards im Markt setze. Nachgefragt, so Alf Meyer zur Heyde, werde weiterhin das gesamte Spektrum an Anlageprodukten. Die große Masse entscheide sich indes zunehmend für einfachere Produkte mit geringerer Rendite. »Es gibt eine gewisse Zurückhaltung.« Aktuell betreut die Deutsche Bank in der Marktregion ein Anlagevolumen von 1,357 Milliarden Euro (plus 1,7 Prozent). Das Depotvolumen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 14,1 Prozent.

Die Zahl der mittelständischen Kunden – Geschäfts- und Firmenkunden –, die die Deutsche Bank im Marktgebiet betreut, liegt derzeit bei 7960. »Rund 75 Prozent unserer Firmenkunden arbeiten seit über zehn Jahren mit uns zusammen. Wir wollen beim Mittelstand weiter wachsen«, hob Thomas Eggert hervor. Die Bank stehe dabei auch Unternehmen aus Deutschland im Ausland mit Kredit zur Verfügung. Anfang Februar wurde zudem der »Mittelstandsfonds für Deutschland« vorgestellt. Aus diesem Fonds mit einem Anfangsvolumen von

300 Millionen Euro erhalten mittelständische Unternehmen Eigenkapital in Form von Genussrechten. Damit, so Eggert, leiste der Fonds einen wichtigen Beitrag, die Eigenkapitalbasis des Mittelstands in Deutschland zu stärken. »Zum einen verbessert sich die Bonitätseinschätzung; zum anderen erhöht sich der Finanzierungsspielraum.«

Im Private Wealth Management wurde nach Angaben von Udo Rzesacz, Leiter PWM Braunschweig, der Abstand zum Wettbewerb vergrößert. »Weltweit haben uns die Kunden Mittel in Höhe von 190 Milliarden Euro anvertraut, davon 55 Milliarden Euro in Deutschland. In einer schwierigen Zeit konnten wir Zuflüsse in Höhe von sieben Milliarden Euro verzeichnen, davon fünf Milliarden aus Deutschland.« An diesem Wachstum seien auch Braunschweig und die gesamte Region »in erfreulichem Umfang beteiligt.«

völ

Veolia seit fünf Jahren Partner bei BS Energy: »Eine große Erfolgsgeschichte«

Ein positives Fazit nach fünf Jahren Partnerschaft bei BS Energy zogen Mitte Februar Vertreter des französischen Veolia-Konzerns und der Stadt Braunschweig. 2005 war Veolia beim teilprivatisierten Versorgungsunternehmen BS Energy als neuer Partner eingestiegen und hatte die 74,9 Prozent der TXU-Anteile