

**HCTC** Hannover im internationalen Fokus der klinischen Forschung · **EXPO REAL** Neues Selbstbewusstsein am Standort · **IuK** Strategien zur Projektentwicklung · **Branchenforen** Ein Marktplatz der Ideen · **Optische Technologien** Strategieteam für Hannover · **Ausbildung** Einsatz mit Erfolg **Produktionstechnik** Business Angel mit Gespür · **Ansiedlung** Norweger auf dem EXPO Park Campus



## Hannover Clinical Trial Center startet durch

**Der von hannoverimpuls und der Medizinischen Hochschule Hannover neu gegründete Dienstleister hat seinen Markt auf Anhieb gefunden. Biotechnologie-Unternehmen und internationale Pharmakonzerne interessieren sich für das Angebot, klinische Studien in Hannover professionell managen zu lassen.**

Das Hannover Clinical Trial Center ist erst wenige Monate alt und kann schon 25 viel versprechende Anfragen verbuchen. Unter den potentiellen Kunden sind nicht nur kleine Firmen aus der Pharma- und Biotechbranche, sondern auch große internationale Konzerne. „Unser Angebot ist für die Industrie hochinteressant“, freut sich Dr. Andreas Müller, Projektleiter Life Sciences bei hannoverimpuls.

Die von der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) und hannoverimpuls gegründete Gesellschaft hat das Ziel, die Wertschöpfung aus klinischen Studien deutlich zu erhöhen und die

Produktentwicklung im medizinisch-therapeutischen Bereich professionell zu begleiten. Gemeinsam mit renommierten Partnern kann sie das komplette Management klinischer Studien aus einer Hand übernehmen und der Industrie Services bieten, die in Deutschland bislang einmalig sind. „Dabei orientieren wir uns an erfolgreichen Vorbildern aus angelsächsischen Ländern“, erläutert Dr. Müller. „Wir vernetzen die exzellenten akademischen Strukturen und die unternehmerischen Kapazitäten in unserer Region.“

Ein besonderer Vorteil des Hannover Clinical Trial Center ist seine Konstruktion als eigenständige Firma, die sich zwar auf dem Gelände der MHH befindet, aber unabhängig ist. „Unsere Unabhängigkeit stößt auf große Zustimmung“, urteilt Professor Heiko von der Leyen, Geschäftsführer des Centers. „Vorteilhaft ist auch, dass

**Wirtschaft fördern**  
Potentiale nutzen  
Zukunft sichern



Starke Partner sorgen für einen starken Auftritt. Beteiligte Unternehmen auf dem Stand von Hannover bei der EXPO REAL.

wir dank der Unterstützung eines professionellen Partners mit den jeweiligen Aufträgen sofort loslegen können.“

Dass die neue Gesellschaft auf dem richtigen Weg ist, hatte sich bereits auf der diesjährigen Branchenmesse BIO in Philadelphia und auf der hiesigen BIOTECHNICA im Oktober angedeutet. Zwei Drittel der Besucher auf dem Stand von hannoverimpuls, auf dem sich neben dem HCTC auch das Projektzentrum BiomeTI präsentierte, interessierten sich gezielt für das neue Dienstleistungsangebot. Nicht ohne Grund: Ohne unternehmerisch organisierte Dienstleistungsstrukturen sind klinische Studien nur noch eingeschränkt möglich. Neue gesetzliche Vorgaben überfordern Ärzte und Kliniken. Dies kann schnell zu einer spürbaren Verringerung von Forschungsmitteln aus der Industrie und einem Rückgang klinischer Forschungs- und Entwicklungsprojekte führen.



Geschäftsführer Professor Dr. Heiko von der Leyen bringt exzellente Erfahrungen und internationale Kontakte aus dem Bereich der klinischen Forschung und klinischer Studien in die Gesellschaft ein.

Geschäftsführer Prof. von der Leyen will schon mittelfristig mehr Mitarbeiter einstellen, um Studien auch allein begleiten zu können. Von der Leyen: „Wir arbeiten gleichzeitig an einem internationalen Netzwerk für das Management weltweiter Studien.“ Dabei helfen ihm seine langjährigen Auslandskontakte aus der Wissenschaft und der Biotech-Industrie, etwa in den USA und in Japan. Sobald der Umsatz stimmt, sollen auch Studien direkt aus den Kliniken der MHH unterstützt werden. Geplant ist, die Zusammenarbeit in der Region noch deutlich auszuweiten. Schon heute sind rund 50 Kliniken der Region an das Clinical Trial Center angeschlossen. Projektleiter Dr. Müller liegt viel daran, auch die in Hannover ansässigen Biotech-Unternehmen mit ins Boot zu holen. „Damit könnten wir unser Angebotsspektrum deutlich erweitern und beispielsweise auch das Management von Frühphasen-Studien anbieten.“



Eine gelungene Präsentation in München: Der Stand auf der EXPO REAL überzeugte Besucher und Aussteller durch ein klares Konzept und eine gute Gestaltung.



Foto: DA CAPO

## „Lassen Sie sich bei uns nieder“

**Der von hannoverimpuls organisierte Auftritt Hannovers auf der Münchener Immobilienmesse EXPO REAL hat dem Standort nicht nur viele Sympathien, sondern laut Standpartnern auch gute Geschäfte beschert.**

„Hannovers neues Selbstbewusstsein“ titelte die Hannoversche Allgemeine Zeitung, HAZ, anschließend. Die Stadt habe in München vor allem durch ihren sehr professionellen Messeauftritt für regelrechtes Aufsehen gesorgt. Die EXPO REAL habe sich inzwischen zu Europas führender Drehscheibe für Immobiliengeschäfte entwickelt. Umso wichtiger, dass Hannover die eher biederen Präsentationen der vergangenen Jahre hinter sich gelassen hätte. „Unter der Führung von hannoverimpuls-Chef Andreas Heyer saß erstmals die örtliche Wirtschaft mit im Boot“, so die HAZ in ihrer Messenachlese. Darunter waren beispielsweise die Deutsche Hypothekbank, der Flughafen, die BauWo und die SIGOTRON AG, ein Schweizer Unternehmen, kurz vor der Niederlassung in Hannover.

„Wir hatten 14 Logo-Partner und 12 Standpartner“, erläutert Markus Berg, Projektleiter bei hannoverimpuls und zuständig für die Organisation des Messeauftritts. „Unser Ziel war die Standortvermarktung und die Werbung für neue Ansiedlungen.“ Im Vordergrund stand dabei der Service für mögliche Investoren. Hannover sollte sich als professioneller Partner für die Immobilienentwicklung präsentieren und Interessenten das komplette Angebot unterbreiten: vom Standort und der Infrastruktur bis hin zu Dienstleistungen für jeden Bedarf und zur Immobilienfinanzierung. Das Konzept sei voll aufgegangen und habe alle Erwartungen übertroffen. Der Standort konnte konkrete Geschäfte in Millionenhöhe einfahren. Berg: „Unsere Veranstaltung mit Wirtschaftsminister Walter Hirche und dem ECE-Chef Alexander Otto lockte als besonderes Highlight viel Prominenz aus Wirtschaft und Politik zum Stand.“ Es sei sehr gut besucht gewesen.

„Willkommen in Hannover - Lassen Sie sich bei uns nieder“ lautete der einladende Slogan des Auftritts. Dahinter verbergen sich Fakten, die überzeugen. Die Region Hannover bietet Investoren nicht nur eine interessante wirtschaftliche und wissenschaftliche Infrastruktur. Die Stadt profitiert auch von der Entwicklung an den Immobilienmärkten. Während institutionelle Anleger in anderen Metropolen mit hohen Verlustrisiken rechnen müssen, gehört Hannover zu den risikoarmen Märkten mit einer vergleichsweise geringen Leerstandsquote im Bereich Büroimmobilien. Da wundert es kaum, dass nicht nur nationale, sondern auch viele internationale Interessenten das Gespräch auf dem Stand Hannovers gesucht haben.

Dass es ausnahmslos großes Lob für Hannovers Eindruck an der Isar gab, liegt auch an der guten Arbeit des Vorbereitungsteams. „Wir haben dafür gesorgt, dass sich alle Standpartner schon vor Messebeginn kennen lernen konnten“, berichtet Projektleiter Markus Berg. So konnten dann während der Messe die Interessenten reibungslos an die richtigen Ansprechpartner weitervermittelt werden. Auch dies habe zum positiven Standklima beigetragen. „Alle Partner haben sich pudelwohl gefühlt“, so Berg.



ECE-Chef Alexander Otto, der niedersächsische Wirtschaftsminister Walter Hirche und Andreas Schulten, Vorstand Bulwien Gesa AG (von re.), diskutierten am Stand von Hannover über die Vorteile des Immobilienstandortes.



Neue Wege bei der IuK-Projektentwicklung: Unternehmen präsentieren ihre Ideen in Workshops und laden Gäste mit Branchen-Know-how zur Mitarbeit ein.



Die Resonanz ist groß. Die Teilnehmer des IuK-Forums arbeiten gemeinsam an den Projektideen aus dem Bereich E-Learning.



Licht an im Lighthouse - prämierte Unternehmen beziehen Büros in der SIAG: (von li.) Dr. Stefan Spiekermann, Dr. Ingo Freitag (Lumanova GmbH); Dr. Frank Korte, Dipl.-Ing. Günter Kamlage (Micareon GmbH); Arne Rumpf (LichtForm GmbH).

## BRANCHENFOREN

# Impulse für aktive Netzwerke

### Neues Format für Projektentwicklungen in der IuK-Branche.

„Unser neuer Ansatz für die Initiierung konkreter Unternehmensprojekte in der IuK-Branche hat sich als sehr effektiv erwiesen“, erklärt Gunnar Jürgensen, Projektleiter für die Informations- und Kommunikationsbranche bei hannoverimpuls. Die bisherigen Branchenforen seien bereits in der IuK-Branche eine erfolgreiche Plattform für Gespräche, Kooperationen und Netzwerke. Auf der Suche nach noch mehr Effizienz bei der Projektanbahnung sei aber die Idee entstanden, eine Veranstaltung mit zielgerichteten Workshops zur Themenbündelung zu entwickeln, die den jeweiligen Branchenforen vorgeschaltet werden.



Jürgensen: „Wir haben unsere Fokusbranche zunächst in einzelne Subcluster gegliedert, um sie anschließend gezielt zu bearbeiten.“ Testballon war das Thema „E-Learning“, ein Bereich, in dem Hannover bereits eine attraktive Infrastruktur aufweist. Mit dem computergestützten Lernen befassen sich nicht nur hier ansässige Unternehmen und das „Kompetenzzentrum eLearning“ der nordmedia, sondern auch das international renommierte Forschungsinstitut L3S.

Im August fand ein erster Planungsworkshop zur Themenfindung statt. Aus dem Themenworkshop im Oktober gingen bereits konkrete Kooperationen und Projektsteckbriefe hervor, die auf dem anschließenden Branchenforum im November einer breiteren Öffentlichkeit aus Wirtschaft und Wissenschaft vorgestellt wurden. Mit Erfolg: die neue Arbeitsweise kam nicht nur gut an, sondern führte gleich beim ersten Versuch zu handfesten gemeinsamen Vorhaben.

### Als beliebte Plattformen für Austausch und Projektinitiativen haben sich die Branchenforen von hannoverimpuls inzwischen fest etabliert.



„Marktplatz der Ideen“ hieß das Motto der gemeinsamen Abschlussveranstaltung aller Branchen zum Jahresende 2005. Auf dem „Marktplatz der Ideen“ in der Galerie Herrenhausen präsentierten sich am 13. Dezember zahlreiche Firmen und Institute der fünf Fokusbranchen Automotive, IuK, Life Sciences, Optische Technologien und Produktionstechnik.

Oberbürgermeister Dr. Herbert Schmalstieg richtete sein Grußwort vor allem an die aktiven Teilnehmer: Unternehmer und Wissenschaftler, die sich, ihre Aktivitäten und ihre Ideen präsentierten. „Unser besonderer Dank gilt Ihnen, die den Erfolg der Veranstaltung ermöglichen und dadurch zum Wirtschaftswachstum unserer Region beitragen“, so Schmalstieg. Andreas Heyer, Geschäftsführer von hannoverimpuls, machte deutlich, wie wichtig der offene Dialog über Branchen und Technologiebereiche hinweg ist. Heyer: „Gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen helfen Kontakte und neue Impulse ungemein.“

Dr. Holger Schmidt, Geschäftsbereichsleiter für Branchenprojekte bei hannoverimpuls, bot dem Auditorium einen viel versprechenden Ausblick auf die für 2006 geplanten Branchenprojekte. Mehrere Kurzvorträge und Präsentationen beleuchteten Angebot und Nachfrage der teilnehmenden Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen. Bei den anschließenden informellen Gesprächen im schönen Ambiente Herrenhausens wurde so mancher neuer Kontakt geknüpft und viele Ideen für kreative Projekte entwickelt.

## OPTISCHE TECHNOLOGIEN

# Neues Team für zukunftsweisende Strategien

Mit einem neuen Instrument wird die strategische Weiterentwicklung der Fokusbranche Optische Technologien am Standort Hannover auf eine breite und zukunftsorientierte Basis gestellt: hannoverimpuls-Projektleiter Oliver Dehning kann auf ein neu gegründetes Beratungs- und Strategieteam mit besonderem Sachverstand zurückgreifen.

Namhafte Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Wissenschaft konnten dafür gewonnen werden: Prof. Dr.-Ing. Erich Barke, Präsident der Universität Hannover, Bernd Hackmann, Vorstand der LPKF Laser & Electronics AG, Dr.-Ing. Andreas Ostendorf, Vorstand und Geschäftsführer des LZH Laser Zentrum Hannover, Volker Pape, Vorstand der Viscom AG und Vorsitzender des Fachverbands Productronic im VDMA, und Prof. Dr.-Ing. Hans Kurt Tönshoff, Vorstand des LZH. „Die Experten haben tiefe Branchenkenntnisse und können beurteilen, welche Ideen sich am Markt umsetzen lassen und welche nicht“, erklärt Projektleiter Dehning.

Das Strategieteam Optische Technologien hat verschiedene Aufgaben: Es sammelt Erkenntnisse über die Lage der Branche allgemein sowie in der Region Hannover und spürt Trends auf. Auf der Basis dieser Analyse werden Empfehlungen für neue Projekte und konkrete Maßnahmen von hannoverimpuls entwickelt.

## M E S S E - T E R M I N E

Photonics West .....24. - 26.01.06  
San José, Kalifornien, USA  
Stand 1801-28 (Deutscher Pavillon)

CeBIT 2006 .....09. - 15.03.06  
Hannover  
Halle 4, Stand E68



Ausbildung bei den Wirtschaftsentwicklern: Stephanie Rischbieter (Werbekauffrau, li.) und Sabrina Kessler (Kaufrau für Bürokommunikation) ergänzen seit dem Sommer 2005 das Team von hannoverimpuls.



Nutzen das Angebot des Ausbildungsvereins: Dirk Moch (Ludwig Bertram GmbH), Stephan Meiser (Laser Akademie Hannover) und Katja Brodersen (Hannover Contor Versicherungsmakler GmbH) auf der Mitgliederversammlung.



Hans Nolte (Geschäftsführer Hannover Marketing Gesellschaft) und Andreas Heyer (Geschäftsführer hannoverimpuls) zeigen Ergebnisse einer erfolgreichen Kooperation bei der Vermarktung des Standortes.

## AUSBILDUNG

### Erfreuliche Bilanz

Bereits in seinem ersten Geschäftsjahr hat der von hannoverimpuls gegründete Ausbildungsverein für 32 neue Lehrstellen in der Region gesorgt. 19 Plätze davon konnten mit sozial benachteiligten Jugendlichen besetzt werden. Dem Verein haben sich inzwischen 22 regionale Unternehmen angeschlossen, bei seiner Gründung im vergangenen Jahr waren es erst acht. Vereinsgeschäftsführer Gerd Meister ist daher optimistisch, dass im kommenden Geschäftsjahr mehr als 60 neue Ausbildungsplätze geschaffen werden können. Das Team von hannoverimpuls wurde ebenfalls um zwei Auszubildende erweitert: eine Kaufrau für Bürokommunikation und eine Werbekauffrau.

## BUSINESS ANGELS

### Ein „Engel“ für den Erfolg

Junge Unternehmer verdanken ihren Senkrechtstart oftmals nicht nur einem Schutzengel, der sie vor falschen Schritten bewahrt, sondern auch einem Business Angel, der ihnen mit Rat und finanzstarker Tat zur Seite steht.

Business Angels haben sich inzwischen zu einem nicht zu unterschätzenden Faktor bei der Finanzierung von Unternehmensgründungen entwickelt. Diese Chance gab es auch für die Gründer der jungen Firma Inside M2M GmbH, Hubert A.-M. Moik, Derek Uhlig und Dr. Fred Könemann. Das im Rahmen des Gründungs- und Ansiedlungswettbewerbs „Zukunftsfabrik Produktionstechnik“ prämierte Unternehmen kann sich sogar über den Beistand des bundesweit besten Business Angels freuen. Norbert Baier aus dem fränkischen Oberscheinfeld erhielt kürzlich in Baden-Baden die „Goldene Nase des Jahres 2005“ und wurde zum „Business Angel des Jahres“ gekürt. Die Jury des BAND Business Angel Netzwerk Deutschland e. V. ehrte Baier wegen seiner „außergewöhnlichen Leistungen für die Beteiligungsunter-

nehmen“. „Unsere Firma hat mit ihm gewonnen und stünde ohne ihn nicht da, wo wir heute sind - unternehmerisch und persönlich“, sagt Moik über seinen Engel. Dazu Norbert Baier: „Es ist spannend, dabei zu sein, und schön, helfen zu können. Die vielen kleinen Wirtschaftswunder sind wichtig für die Zukunft unseres Landes.“

Unternehmer, die sich als Business Angel engagieren und Gründern auf die Sprünge helfen wollen, können sich mit dem Business Angel Netzwerk Niedersachsen bei der N-Bank in Verbindung setzen. Infos im Internet unter [www.nbank.de/foerderung/ban\\_nds\\_38.php](http://www.nbank.de/foerderung/ban_nds_38.php).

## ANSIEDLUNG

### E-Learning-Zuwachs aus Norwegen

Frischer Wind auf der EXPO Plaza: Das norwegische Unternehmen Fronter, einer der größten europäischen Anbieter von Internetplattformen zur virtuellen Zusammenarbeit und für Online-Lernmodule, hat ein Büro auf dem Campus der Informations- und Kommunikations-Community eröffnet.

Die vielen dort inzwischen entstandenen Kontakte, Synergien und Potentiale waren ebenso Kriterium für die Standortwahl der Norweger wie das attraktive Angebot der Ansiedlungsinitiative „Plug & Work“. Neben SemiZone aus den USA bereichert nun ein zweites internationales Unternehmen mit großen Wachstumschancen aus dem Sektor E-Learning die luK-Community auf dem EXPO Park Campus.

Fronter zählt inzwischen 1,5 Millionen Nutzer und mehr als 400 Kunden aus dem institutionellen Bereich. Auf der diesjährigen CeBIT erhielt das Unternehmen die Auszeichnung „European Seal of Excellence in Gold“. Seine Produkte ermöglichen Schülern und Lehrern die Zusammenarbeit an unterschiedlichen Standorten. Die über 70 Tools und Module werden vor allem von Schulen, Universitäten und Krankenhäusern, aber auch von privaten Unternehmen, Kommunen und Behörden genutzt.

## IN KÜRZE

### Auszeichnung für LZH-Forscher

„Laserstrahltrennen von Werkstoffen aus Holz“ - mit diesem Thema hat Dr.-Ing. Stephan Barcikowski vom LZH Laser Zentrum Hannover den „1. Preis für wissenschaftliche Arbeiten 2005“ der Stiftung Industrieforschung gewonnen. Die Stiftung prämiert bundesweit jedes Jahr bis zu drei herausragende Arbeiten, deren Ergebnisse vor allem für kleine und mittlere Unternehmen von praktischem Nutzen sind.

### Unternehmerinnentag 2005

In naturwissenschaftlichen und technischen Branchen sind Gründerinnen immer noch rar gesät. Der diesjährige niedersächsische Unternehmerinnentag in Hannover bot Frauen in klassischen und innovativen Zukunftsbranchen daher ein besonderes Forum mit branchenspezifischen Informationen rund um eine erfolgreiche Selbstständigkeit. Veranstalter dieses gelungenen Kongresses waren Gründerinnen-Consult Hannover, hannoverimpuls, die Region und die Landeshauptstadt Hannover.



Christoph Starke, Projektleiter bei hannoverimpuls, berät auf dem Unternehmerinnentag interessierte Gründerinnen.

Sponsoren von hannoverimpuls:



Impressum:

Herausgeber: hannoverimpuls GmbH · Breite Straße 7 · 30159 Hannover  
Redaktion: Michaela M. Tittmann · Text: Elke Dolle-Helms · Layout: LOOK! Werbeagentur GmbH  
Bei Fragen, Anregungen oder Kritik: Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.  
Tel. 0511 300 333-0 oder [info@hannoverimpuls.de](mailto:info@hannoverimpuls.de) · Weitere Infos unter [www.hannoverimpuls.de](http://www.hannoverimpuls.de)