

REPORT I/2017

Top-Thema

- » Jahresbilanz 2016 – Höheres Kreditvolumen bei solider Geschäftslage
- » MBG mit Erfolgsmeldung

Niedersachsen Aktuell

- » +++ Newsticker +++

Service und Produkte

- » Fünf Fragen an Uwe-Peter Becker, Nachfolgemoderator Industrie- und Handelskammer
- » Franchise: Mehr als nur Fastfood
- » NBB Erfolgsprojekt: Vissers Fritze
- » MBG Erfolgsprojekt: Wheelscompany

NBB/MBG Intern

- » Banker Frühstück 2017

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit dieser Ausgabe laden wir Sie ein, das vergangene Jahr Revue passieren zu lassen. Und das lohnt sich, denn wir blicken auf ein erfolgreiches Jahr 2016 zurück. Bei solider Geschäftslage zeichnete sich ein Trend zu größeren Finanzierungsvorhaben ab. Auch die MBG konnte das Beteiligungsvolumen steigern.

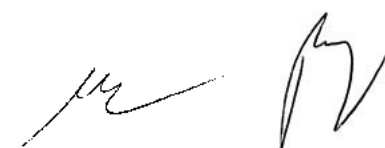
Franchise mauserte sich 2016 zum Trendthema. Das zeigt Arne Einhausen mit seinem Hausbau-Unternehmen „Town & Country“. Auch „Vissers Fritze“ setzt mithilfe der NBB künftig auf Franchise. Das Cateringunternehmen für Kindergärten und Schulen hat es sich zum Ziel gesetzt, Kindern ein gesundes und ausgewogenes Mittagessen zu bieten.

Um Reifen und Felgen dreht es sich bei unserem Beteiligungsprojekt „WheelsCompany“, das wir Ihnen auf Seite 7 präsentieren. Eine runde Sache sollte auch die Regelung der Unternehmensnachfolge sein, wie Uwe-Peter Becker von der Industrie- und Handelskammer im Interview auf Seite 4 erläutert.



Detlef Siewert und Rainer Breselge, Geschäftsführer NBB/MBG

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und freuen uns auf ein spannendes Jahr 2017.



Detlef Siewert Rainer Breselge

Jahresbilanz 2016 – Höheres Kreditvolumen bei solider Geschäftslage

Die Niedersächsische Wirtschaft zeigt sich von den Turbulenzen des vergangenen Jahres unbeeindruckt. 2016 schloss mit einem starken Endspurt, so der IHK-Konjunkturbericht zum vierten Quartal. Auch für die NBB und MBG war das Jahr erfolgreich. Sowohl die ermöglichten Finanzmittel insgesamt als auch das durch die NBB übernommene Bürgschaftsvolumen konnte in seinem Umfang deutlich gesteigert werden.

Zwischen 1. Januar und 31. Dezember 2016 gingen bei der NBB 482 Anträge für Bürgschaften ein. Ein ähnlich guter Wert wie 2015, als 483 Anträge gestellt wurden. Daneben zeigt sich auch mit Blick auf die erteilten Genehmigungen eine solide Konstante: Mit einer leichten Steigerung von 2 Prozent im Vorjahresvergleich lag deren Anzahl bei 371.

Im Bereich der genehmigten Bürgschaften zeigt sich ein Trend zu größeren Finanzierungsvorhaben. Deren Volumen lag mit etwa 112 Millionen Euro 12 Prozent über dem Vorjahreswert. Somit gelang es im zweiten Jahr in Folge, die Marke von 100 Millionen Euro zu überbieten.

Die NBB übernahm dabei Bürgschaften in Höhe von fast 74 Millionen Euro – ein deutliches Plus von 9,5 Prozent.

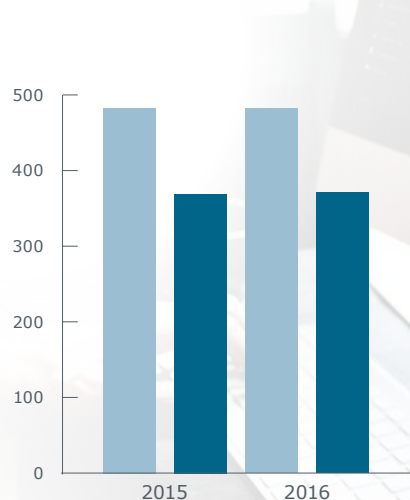
MBG mit Erfolgsmeldung

Die MBG zeigt sich mit dem Jahr 2016 sehr zufrieden. Die Anzahl der Beteiligungen lag weiterhin bei 43, das Volumen konnte mit 10,6 Millionen Euro um 39,4 Prozent gesteigert werden. Im Fokus standen insbesondere die Industrie (4,4 Millionen Euro), der Groß- und Außenhandel (2,4 Millionen Euro) und das Handwerk (0,9 Millionen Euro).

Bürgschaftsgeschäft:

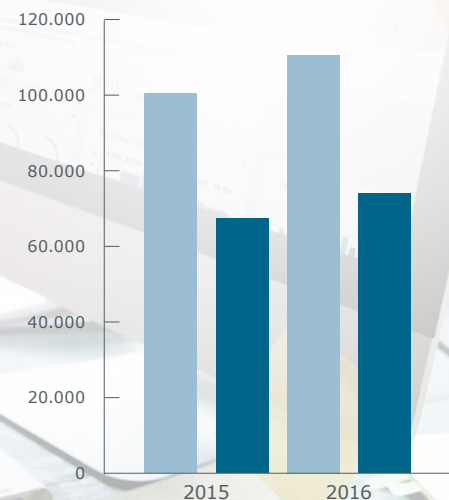
Anzahl Eingänge und Genehmigungen

■ Eingänge ■ Genehmigungen



Kredit- und Bürgschaftsvolumina in T€

■ Verbürgte Kredite ■ Bürgschaften



2016 war das Jahr des Handwerks. Ein Viertel der Bürgschaften (87) wurden hier bewilligt, gefolgt vom Einzelhandel (60) und dem Groß- und Außenhandel (48). Auch beim Bürgschaftsvolumen war das Handwerk mit 15,4 Millionen Euro vorn. Ebenso profitierten die Industrie

(12 Millionen Euro), der Groß- und Außenhandel (11 Millionen Euro) und der Einzelhandel (9,7 Millionen Euro). Rund 29 Prozent der ermöglichten Finanzmittel wurde für Existenzgründungen durch Betriebsübernahmen verwendet.

Der nunmehr seit drei Jahren existierende Mikromezzanin-Fonds hat sich inzwischen am Markt bewährt.

Das Volumen des in Niedersachsen von der MBG gemanagten Programms, welches finanzschwächeren Akteuren wie Arbeitslosen oder Migranten Unterstützung in Form von Kleinstbeteiligungen ermög-

licht, lag 2016 bei rund 1 Millionen Euro. Die Anzahl der Beteiligungen konnte von 102 (seit 2013) auf 129 gesteigert werden, was 27 neuen Mikromezzanin-Engagements im Jahr 2016 entspricht.

Wirtschaft aktuell aus Niedersachsen

+++ Niedersachsens Industrie- und Handelskammern gründen Interessenvertretung +++



Präsidenten und Hauptgeschäftsführer aller sieben niedersächsischen IHKs unterschreiben am 12.12.2016 den Gründungsvertrag für die Industrie- und Handelskammer Niedersachsen (IHKN), die sie ab dem 1. Januar 2017 vertreten wird. Sie führt die Traditionen des Niedersächsischen Industrie- und Handelskammertages (NIHK) sowie der IHK-Arbeitsgemeinschaft Hannover-Braunschweig fort und wird künftig rund 460.000 gewerbliche Mitgliedsunternehmen vertreten.

+++ Niedersächsische Handwerkskammern weiten statistisches Datenangebot aus +++



Die niedersächsischen Handwerkskammern passen ihr gemeinsames Datenangebot an die aktuellen Informationsbedarfe im Hinblick auf eine schnelle Zugriffsmöglichkeit und die Arbeit der Handwerkskammern selbst an. Das Datenportal ist unter www.handwerk-LHN.de zu finden und wird in den nächsten Jahren jährlich aktualisiert und um weitere Bereiche ergänzt.

+++ Bauwirtschaft bleibt wichtige Stütze der Konjunktur in Deutschland +++



Der neuesten Bauvolumenrechnung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) zufolge ist die Summe der Bauinvestitionen und nicht werterhöhenden Reparaturen im vergangenen Jahr real um 2,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Das war das höchste Wachstum seit 2011. Auch für dieses und das kommende Jahr erwartet das DIW Berlin jeweils ein kräftiges Plus in Höhe von 1,6 beziehungsweise 2,4 Prozent.

+++ NordLB erwartet 1,3 Prozent Wirtschaftswachstum +++



Niedersachsen darf nach einer Prognose der NordLB auch in diesem Jahr auf Haushaltsüberschüsse hoffen. Für 2017 wird ein Wachstum von 1,3 Prozent erwartet. Im Vorjahr habe das Wachstum vor allem dank zweier zusätzlicher Arbeitstage bei 1,5 Prozent gelegen.

+++ DIHK: Höhere Investitionen und Exporte nötig +++



Das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) hat nach vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes 2016 gegenüber dem Vorjahr um 1,9 Prozent zugelegt. Selbsttragendes Wachstum brauche jedoch vor allem wieder höhere Investitionen und Exporte. Der geringe Anstieg der Ausgaben für neue Maschinen, Anlagen oder Fahrzeuge sei angesichts der niedrigen Zinsen ernüchternd. Die Politik müsse dringend die Investitionsbedingungen verbessern.

Fünf Fragen an Uwe-Peter Becker, Nachfolgemoderator Industrie- und Handelskammer

Seit 2011 ist Uwe-Peter Becker Nachfolgemoderator für die IHK Lüneburg-Wolfsburg und IHK Stade. Sein Einzugsgebiet reicht von Cuxhaven bis Celle. Becker hat bereits über 600 Erstgespräche mit Unternehmerinnen und Unternehmern geführt. Daneben hält er Vorträge zum Thema Unternehmensnachfolge.

Der Nachfolgemoderator ist eine von der EU geförderte Position. Aufgrund der positiven Resonanz wurde das Projekt bis 2019 verlängert.

1. Können Sie uns Ihren Arbeitsbereich kurz beschreiben?

Als Nachfolgemoderator ist es meine Aufgabe, Unternehmerinnen und Unternehmer frühzeitig für das Thema Nachfolge zu sensibilisieren. Meine Empfehlung lautet, sich ab dem 55. Lebensjahr erste Fragen zu stellen. Ich entwickle gemeinsam mit den Unternehmerinnen und Unternehmern einen Fahrplan für die nächsten Jahre. Zudem stehe ich auch Übernehmenden als Ansprechpartner zur Seite.

2. Jährlich werden in Niedersachsen etwa 2.500 Unternehmen an Nachfolger übergeben. Warum ist eine individuelle Betreuung wichtig?

Beim Thema Nachfolge gibt es keine Schablone, die alle Einzelfälle abdeckt. Meine Aufgabe ist es, die beteiligten Akteure für die individuelle Beratung zu öffnen und unterschiedliche Fragestellungen zu klären. Gerade in der Orientierungsphase stehe ich als neutraler Berater zur Seite. Ich befinde mich nicht im Wettbewerb zu Fachberaterinnen und Fachberatern, sondern finde Antworten auf Fragen, die nicht auf der Hand liegen. So kann es beispielsweise verkaufsfördernd sein, das Unternehmen optisch aufzubereiten. Ein frischer Anstrich der Außenfassade kann manchmal Wunder bewirken.

3. Welche Formen der Unternehmensübertragung und Möglichkeiten der Finanzierung gibt es?

Neben dem internen Verkauf des Unternehmens an Familienmitglieder gibt es die Möglichkeit einer externen Übernahme durch einen

hausintern Beschäftigten oder eine externe Managerin bzw. einen externen Manager. Investoren sind interessiert, weil die Rendite oft höher als bei anderen Finanzinstrumenten ist. Wettbewerber schätzen, dass sie durch die Übernahme Fachkräfte hinzugewinnen. Bei der Finanzierung plädiere ich für Kreativität, das zeigt auch die spezialisierte Fachberatung der IHK. Neben klassischen Krediten sind auch Verwandtendarlehen oder Nachrangdarlehen möglich. Die Instrumente der NBB/MBG können im Finanzierungsmix ebenfalls sinnvoll sein.

4. Welche Schwierigkeiten kann es im Nachfolgeprozess geben?

Ich erlebe oft, dass Unternehmerinnen und Unternehmer die Entscheidung nicht verinnerlicht haben. Die Angst vor dem Ausstieg kann zu unerfüllbaren Forderungen führen. Ich versuche, diese Angst aufzufangen. Ich bezeichne mich als „systemisch orientierten Berater“, bei dem die Unternehmerinnen und Unternehmer die Hauptrolle spielen.

5. Was passiert, wenn sich Unternehmen nicht frühzeitig um eine Nachfolgeregelung kümmern?

Für viele Unternehmerinnen und Unternehmer ist es wichtig, Entscheidungen selbstbestimmt zu treffen. Mit zunehmendem Alter verringern sich häufig die Handlungsmöglichkeiten, da Fremdfaktoren wie Krankheiten eine Rolle spielen können. Ich appelliere daher an ältere Unternehmerinnen und Unternehmer, sich rechtzeitig für das Thema zu öffnen, und sage mit Überzeugung: „Selber machen, bevor es andere tun müssen.“



Franchise: Mehr als nur Fastfood

Bis zu 10.000 neue Franchise-Partnerschaften gibt es laut Deutschem Franchise Verband pro Jahr in Deutschland. Allein 2016 wurden 2.600 neue Betriebe gegründet – ein Großteil davon im Dienstleistungssektor. Eine aktuelle Umfrage des Verbandes zeigt, dass Bürgschaftsbanken als Finanzierungsoption immer wichtiger werden.



Die NBB unterstützt Franchisenehmer in Niedersachsen dabei, ihre eigene Existenz zu gründen. „In der Regel sind die Hürden für einen Kredit gering, weil sich das Geschäftskonzept des Franchisegebers bereits erfolgreich am Markt etabliert hat“, sagt Birgit Löffler, Firmenkundenbetreuerin bei der NBB Hannover. „Bei der Kreditprüfung steht für uns die Persönlichkeit im Fokus. Daneben muss natürlich auch ein durchdachter Geschäftsplan vorliegen. Wichtig ist, dass der Franchisegeber sein Know-how an den Gründer weitergibt und ein solides Netzwerk vorhanden ist,“ so die Franchise-Expertin.

Ein Beispiel: Arne Einhausen ist Franchisenehmer aus Niedersachsen. Im Jahr 2013 machte sich der gebürtige Hamburger mit dem Hausbau-Unternehmen „Town & Country“ selbstständig. Als Quereinsteiger auf dem Immobilienmarkt hatte er keine Erfahrungen in der Baubranche. Doch gerade gegenüber Quereinsteigern sind Franchise-Geber oft sehr aufgeschlossen: „Mir kam zugute, dass ich mich schnell in Neues einarbeiten kann. Learning by doing macht mir einfach Spaß“, sagt der promovierte Agrarwissenschaftler und Steuerfachwirt.

Doch gerade die Anfangsphase ist für Gründer schwer. Bis die ersten Einnahmen eingehen, vergehen oft Monate. „Mithilfe eines Betriebsmitteldarlehens der örtlichen Sparkasse, das die NBB verbürgt hat, konnte ich diese Zeit überbrücken und mir den großen Traum von der Selbstständigkeit erfüllen“, so Einhausen. Und auch sein Franchisegeber bot ihm Unterstützung: „Als starker Partner im Hintergrund hat mich ‚Town & Country‘ von Anfang an sehr gut betreut. So fiel es mir leichter, den Einstieg zu schaffen und mein Unternehmen fortzuentwickeln.“

An seinem Beruf gefällt Einhausen besonders die Nähe zum Kunden: „Gerade der Hausbau ist für viele ein Projekt, das nur einmal im Leben stattfindet. Ich helfe gern dabei, diese herausfordernde Situation zu meistern.“

Franchise-News im Blog

Der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) kooperiert seit 2009 mit dem Deutschen Franchise-Verband (DFV). Ziel ist, die Finanzierung in der Franchise-Wirtschaft auf ein solides Fundament zu stellen. Ab sofort bietet der Blog des DFV dazu spannende Erfahrungsberichte aus der Praxis. Durch Bürgschaften unterstützte Franchise-Nehmer lassen ihren Werdegang Revue passieren, beschreiben Hürden und Hindernisse und machen deutlich, warum sich die Mühen am Ende gelohnt haben.

www.franchiseverband.com/blog



i Sprechen Sie uns gerne an:

Birgit Löffler
Tel.: 0511 / 33 70 5-35
birgit.loeffler@nbb-hannover.de

NBB Erfolgsprojekt: Vissers Fritze

Das gemeinsame Mittagessen mit Freunden ist für viele Kinder der Höhepunkt des Schul- oder Kindergarten-tages. Hier wird gelacht und ordentlich reingehauen. Schließlich hat das gemeinsame Lernen und Spielen eine Menge Energie gekostet. Energie, die dank dem Kindergarten- und Schulcaterer Vissers Fritze durch ein gesundes Mittagessen rasch wieder aufgeladen werden kann.

Vollwertiges Mittagessen für Alle

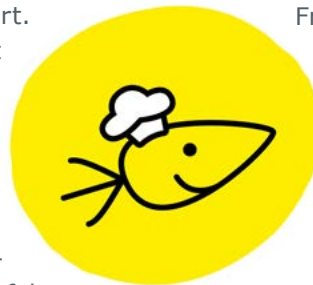
„Angefangen hat alles mit einer Handvoll Kindergärten. In den letzten sechs Jahren hat sich diese Zahl verzehnfacht, genau wie die Anzahl unserer Mitarbeiter. Für uns steht der enge Kontakt mit unseren Kunden an erster Stelle. Unsere Köche liefern das Mittagessen persönlich aus. Sie haben vor Ort immer ein offenes Ohr für die Bedürfnisse der kleinen Kunden, aber auch für die Erzieher und Eltern. Viele Kinder leiden heute unter Unverträglichkeiten wie Laktose- oder Gluten-Intoleranzen. Uns ist wichtig, dass auch diese Kinder ein vollwertiges, auf sie abgestimmtes Mittagessen bekommen.“

„Die Zusammenarbeit mit der NBB verlief produktiv und zielorientiert. Feste Ansprechpartner und eine schnelle Entscheidungsfindung ermöglichten eine rasche Umsetzung des Projekts. Persönliche Gespräche wurden stets konstruktiv und auf Augenhöhe geführt. Die NBB pflegte sowohl mit Claas Visser als auch mit der Kreis-Sparkasse Northeim ein partnerschaftliches Miteinander.“

André Kipp,
Kreis-Sparkasse Northeim

Gesund, lecker, großwerden!

Gesund ist bei uns nicht nur eine Floskel. Unser Motto lautet „Gesund, lecker, großwerden!“ Wir verwenden ausschließlich Produkte von höchster Qualität und ohne Zusatzstoffe. Regionalität spielt eine entscheidende Rolle. Einen Großteil des Gemüses erhalten wir von einer Gärtnerei im Nachbarort. Unser Fleisch stammt von einer Landfleischerei aus der Nähe. Viele unserer Produkte werden speziell für Vissers Fritze hergestellt wie unsere Bratwürste oder Gemüsewürfel in „Kindergröße“.



Zusammenarbeit mit der NBB

Wir versorgen 40.000 Kinder im Monat. Eine Zahl, die wir mit der alten Küche nicht hätten realisieren können. Heute ist unsere Großküche mit hochwertigen Geräten und modernstem Inventar ausgestattet. Sie entstand in den Räumlichkeiten einer ehemaligen Gaststätte. Dort haben wir auch unseren Firmensitz mit Büro- und Gemeinschaftsräumen angesiedelt. Ohne die NBB hätten wir dieses Großprojekt nicht stemmen können. Dafür sind wir auch Herrn Kipp von unserer Hausbank als Türöffner sehr dankbar. Mit der NBB im Rücken konnten wir uns auf das Wesentliche konzentrieren – bestens abgesichert und mit einem stabilen Finanzierungs-partner an unserer Seite.

Ausblick

Bisher haben wir sechs neue Mitarbeiter eingestellt. Ab August 2017 bieten wir auch Ausbildungsplätze an. In der Region ist Vissers Fritze heute führend im Segment Kindergarten- und Schulverpflegung. Doch wir denken größer: In zwei bis drei Jahren möchten wir Vissers Fritze zum Franchiseunternehmen machen. Damit entsprechen wir dem aktuellen Trend auf dem deutschen Caterer-Markt, der nach Qualität und gesunder Ernährung verlangt.“



→ Vissers Fritze

Kindergarten- und Schulverpflegung

Gründung: 2011
Unternehmenssitz: Moringen (Thüdinghausen)
Geschäftsführung: Claas Visser
www.vissers-fritze.de

MBG Erfolgsprojekt: Wheelscompany

Reifen, Felgen und Komplettträder sind der Dreh- und Angelpunkt der Wheelscompany GmbH mit ihrem Online-Handel im Spezialgebiet Alufelgen. Seit der Unternehmensgründung 2003 sorgt das Unternehmen aus Neu Wulmstorf dafür, dass für Autobesitzer in Niedersachsen und weit darüber hinaus alles in der Spur läuft: Denn wenn die Straße ruft, gibt es für eingefleischte Autofans kein Halten mehr. André Rothgänger gibt Einblick in ein Geschäft mit heißen Reifen.

Mit Leidenschaft für den richtigen Look und Feel

„Wir blicken auf 13 Jahre Erfahrung im Onlinehandel mit Reifen, Felgen und Komplettträgern. Ein dynamischer Markt, der seitens der Kunden mit großer Leidenschaft nachgefragt wird. Um allen individuellen Bedürfnissen gerecht zu werden, arbeiten wir jeden Tag daran, den Fahrspaß durch die passende Optik zu verstärken. Wir haben in den vergangenen Jahren unser Angebot stark erweitert und bieten unseren Kunden nach Preisspanne, Verfügbarkeit, Größe, Marke und Wunschfarbe alles rund ums Rad. Wir können auf Wunsch den perfekten Look mit hochwertigem Fahrgefühl kombinieren.“

Auch digital in der Poleposition

Welche Felgen am besten zum Fahrzeug passen, sieht man in der Regel erst bei der Montage. Autoliebhaber haben dabei eine große Vorstellungskraft. Aber vielen ist das nicht genug: Das Feedback unserer Kunden ermutigte uns, das Online-Angebot um einen 3D-Kompletttrad-Konfigurator zu erweitern. Gut 300 Fahrzeuge – von A bis VW – werden hier virtuell so darstellbar, dass die Wahl der richtigen Felgen nicht nur auf Datengrundlage, sondern auch intuitiv getroffen werden kann.

Zusammenarbeit mit der MBG

In Kontakt mit der MBG kamen wir erstmals 2013 über unsere Hausbank. Die MBG ermöglichte uns eine Kleinstbeteiligung aus dem europäischen Mikromezzanin-Fonds. Damit waren wir auch eines der ersten Unternehmen in Niedersachsen, die von diesem Instrument profitierten. Wir konnten durch die erste Beteiligung drei Vollzeit-Arbeitsplätze schaffen und zwei Auszubildende einstellen. Nach einer weiteren Beteiligung 2016 werden wir im Sommer in unseren Megastore in Sottrum mit Deutschlands größter Felgenausstellung umziehen. Die Zusammenarbeit mit der MBG hatte also von Anfang an den richtigen Drive: Mit ihrem Finanz-Know-how sind wir auf bestem Weg.



Ausblick

Wir haben in den letzten drei Jahren starke Kooperationen mit Handelspartnern in Deutschland und Lieferanten aus den USA geschlossen. Unseren Umsatz konnten wir verdoppeln und durchleben weiter starkes Wachstum. Darauf setzen wir auch in den kommenden Jahren: Der Wettbewerb im Online-Reifenhandel und mit Premium-Alufelgenmarken ist hart. Das Rennen ist lang und je weniger Boxenstops wir einlegen, umso schneller erreichen wir unsere gesetzten Ziele.“

Was ist Mezzaninkapital?

Mezzaninkapital ist eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital. Das Unternehmen erhält wirtschaftliches Eigenkapital. Der Kapitalgeber bekommt weder Stimmrechte, noch mischt er sich ins Tagesgeschäft ein.

Die Vorteile:

- Das Unternehmen muss keine Sach Sicherheiten stellen.
- Die wirtschaftliche Eigenkapitalquote erhöht sich.
- Das Rating verbessert sich.
- Die Konditionen laufender Kredite können sich verbessern.
- Der Unternehmer verbessert seine Chancen auf neue Kredite.

→ Wheelscompany GmbH

Onlinehandel für Reifen, Felgen und Komplettträder

Gründung: 2003

Unternehmenssitz: Neu Wulmstorf

Geschäftsführung: André Rothgänger und Ralf Bumann

www.wheelscompany.com

Banker Frühstück 2017

Frühstück nach Wahl

Auch dieses Jahr wollen wir die Tradition unserer Bankerfrühstücke fortführen. Aus Ihrem Feedback im letzten Jahr wissen wir, dass Sie sich praktische Beispiele und viel Zeit für Fragen wünschen. Darum wollen wir dieses Mal in den geplanten zwölf Veranstaltungen extra viel Raum für Praxisfälle und Diskussionen vorhalten.

Freuen Sie sich auf spannende Gespräche und leckeren Kaffee. Wir freuen uns auf Sie!

Zeitraum: KW 7 bis 12 – Mitte Februar bis Ende März

| Datum | Ort |
|------------|--------------|
| 15.02.2017 | Hameln |
| 16.02.2017 | Göttingen |
| 21.02.2017 | Stade |
| 22.02.2017 | Achim |
| 28.02.2017 | Hannover |
| 01.03.2017 | Osnabrück |
| 15.03.2017 | Lüneburg |
| 16.03.2017 | Braunschweig |
| 21.03.2017 | Dinklage |
| 22.03.2017 | Aurich |
| 28.03.2017 | Lingen |
| 29.03.2017 | Oldenburg |

Fragen zu Terminen und zur Anmeldung richten Sie bitte an Ina Stappenbeck unter stappenbeck@nbb-hannover.de, Tel: (0511) 337 05-47



Impressum

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover
Telefon: (0511) 337 05-0
Telefax: (0511) 337 05-55

Rainer Breselge, Detlef Siewert
E-Mail: info@nbb-hannover.de
info@mbg-hannover.de
Internet: www.nbb-hannover.de
www.mbg-hannover.de

Redaktion und Layout:

insignis Agentur für Kommunikation GmbH (GPRA)
www.insignis.de

Bildnachweise:

Sebastian Dorbrietz, Christian Wyrwa, eigene,
Shutterstock: Anastasia Ness, Christian Lagerek,
Peshkova, Wittybear, Konstantin Sutyagin, Yeko
Photo Studio, Orientaly, Nightman1965, Julia
Metkalova

Bestellen können Sie unseren Report unter:

<http://www.nbb-hannover.de/kontakt.php/Newsletter/>