

Jubiläumsfest in Sophies Welt



Auf den Pfaden von Herzogin Sophie spazierten 350 Gäste durch die Herrenhäuser Gärten

Ein Viertel Jahrhundert HANNOVER Finanz – Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Finanzwelt und Politik gratulierten zum silbernen Jubiläum des Beteiligungsunternehmens. 350 Gäste defilierten am Vorstand vorbei in das eigens dafür aufgeschlagene Festzelt. Große, bunte Ballons luden nach Reden und Laudatio zum Spaziergang ein. Die Gäste versuchten sich als Pfadfinder und folgten ihren Führern samt Ballons quer durch die Herrenhäuser Gärten. Herzogin Sophie ließ den in Europa einzigartigen Barockgarten 1666 als gärtnerisches Nutz- und Kunstwerk des Königshauses Hannover anlegen. Als Begründerin und Investorin wäre sie bei der Jubiläumsfeier sicher gerne dabei gewesen.

Hans-Olaf Henkel: „Die Wirtschaft sind wir alle“, Seite 5

Wie wir uns bewegt haben ...

- 1979** Gründung durch den Haftpflichtverband der Deutschen Industrie (HDI)
- 1981** 5 Mio. Euro in sechs Unternehmen investiert
- 1984** Gründung eines Venture Capital-Fonds mit Banken und Industriepartnern
- 1986** 50 Mio. Euro in 25 Unternehmen investiert
- 1987** Gründung der Commerz UBAG
- 1988** Gründung der Provinzial-Beteiligungsgesellschaft mbH
- 1989** Gründung der WeHaCo Unternehmensbeteiligungs-AG
- 1993** Management-Buy-out der HANNOVER Finanz durch das Management und institutionelle Investoren
- 1997** 250 Mio. Euro in 40 Unternehmen investiert
- 1998** Gründung des HANNOVER Finanz Fonds VI/Investitionskapital von der Kreditanstalt für Wiederaufbau
- 1999** 370 Mio. Euro in 51 Unternehmen investiert
- 2000** Gründung des HANNOVER Finanz Fonds VII/Übernahme der Mittelstandsfinanzierungs-AG, Wien
- 2002** Übernahme der Geschäftsbesorgung für die GBK Beteiligungen AG
- 2004** 453 Mio. Euro in 63 Unternehmen investiert (bis August 2004)



„Der Mensch lebt nicht vom Brot allein, manchmal braucht er einen Drink.“ Albrecht Hertz-Eichenrode – hier im Gespräch mit dem niedersächsischen Finanzminister Hartmut Möllring – zitierte den Komiker Woody Allan und gab damit die Parole für das Fest aus

Binär und fair – Jubiläumsfeier mit Leit(p)faden

Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums von HANNOVER Finanz liefern sich Redner wie Herbert K. Haas, Beiratsvorsitzender der HANNOVER Finanz Gruppe oder Hans-Olaf Henkel, Ex-BDI-Präsident einen spontanen Schlagabtausch. Im Beisein von 350 Gästen aus Wirtschaft und Politik zieht sich das binäre System mit „Ja oder Nein“, „Eins oder Null“, „Alles oder nichts“ wie ein roter Faden durch die Vorträge. Damit ist in Anlehnung an die Computertechnologie die Entscheidungskraft der Beteiligungsgesellschaft gemeint. Das Wirken der HANNOVER Finanz beruhte stets auf klaren Aussagen und Fairness, darüber sind sich Redner und Publikum einig.

Im Berggarten empfängt ein weißes langes Festzelt flankiert von kleinen Pavillons die Gäste. Herzogin Sophie erntete hier einst ihre ersten „Wagniskapital-Früchte“. Sie investierte in Maulbeerpflanzen, züchtete Seidenraupen und profitierte von deren Seidenproduktion. Die Raupen stabilisierten damals den Landeshaushalt. So wie es später die Käfer von VW taten. Der richtige Ort also für die Feier des Wagniskapitalgebers. Finanzminister Möllring gratuliert dem investitionsfreudigen Unternehmen. Die Entscheidungskraft der HANNOVER Finanz kommentiert er mit: „Ja-ja, nein-nein sei deine Sprache, was dazwischen ist, sei Übel.“ Mit 80 Millionen Euro investierte die Beteiligungsgesellschaft im Geschäftsjahr 2003 so viel wie nie zuvor

in den Mittelstand. Namhafte Unternehmen wie Fielmann, Rossmann oder die technotrans AG haben ihr Wachstum mit dem Wagniskapitalgeber realisiert. Der ehemalige IBM-Chef Hans-Olaf Henkel erklärt, neben den klassischen Binär-Optionen gäbe es auch „Gar nichts“. Was in der Computerbranche ein vernichtendes Szenario darstellt, deutet er als Ansatz, „sich die Wahrheit zu sagen,“ – eines von Henkels „Fünf Rezepten für Deutschland“.

Herbert K. Haas, Beiratsvorsitzender der HANNOVER Finanz konnte den Erfolg fairer „Binär-Entscheidungen“ wachsen sehen. Vor 25 Jahren nährte sich das Baby HANNOVER Finanz noch von der Muttermilch des HDI. Als besonderen Charakterzug der erwach-

senen HANNOVER Finanz Gruppe sieht er die Effizienz und lobt die Entscheidung des Gastgebers, mehrere Feiern auf einen Tag zu legen. Das wisse er als Schwabe besonders zu schätzen. „Denn nicht nur das Firmenjubiläum, sondern auch das 25-jährige Betriebsjubiläum und der 60ste Geburtstag von Albrecht Hertz-Eichenrode fällt in das Jahr 2004.“

„In Geldsachen hört die Gemütlichkeit auf, nicht aber die Freundschaft!“ Mit diesem Zitat eines preußischen Abgeordneten dankt Albrecht Hertz-Eichenrode den Investoren und Unternehmern für Vertrauen auch in nicht so guten Zeiten. Denn nicht alle Investments entwickelten sich entsprechend den Vorstellungen der HANNOVER Finanz und ihrer Investoren. Die erfolgreichen Engagements waren indes immer in der Überzahl. Mit dem Management-Buy-out 1993 konnte der Vorstand eine weitere Wachstumsphase einleiten. So stieg das Beteiligungsvolumen von 200 Millionen im Jahre 1994 auf fast 500 Millionen Euro in 2004.

Im Namen aller Unternehmen bedankt sich Dirk Roßmann, Inhaber der gleichnamigen Drogeriekette, für faire Partnerschaft. Nicholas Teller, Vorstandsmitglied der Commerzbank AG gratuliert als Vertreter der Investoren.

Zwischendurch begeben sich die Geladenen auf einen Spaziergang über die Wagnis-Pfade von Herzogin Sophie. Nach einer Musical-Einlage holt der Kabarettist Richard Rogler gegen Mitternacht alle wieder zurück in die Gegenwart. „Ein ‚Leergut-Kabinet‘, für das es leider kein Pfand gibt,“ nennt er die heutige Bundesregierung. Gar nicht binär findet er die wankelmütigen Entscheidungen der Minister. Zum Schluss sorgt Caipirinha an der Bar und Jazz von Dr. Feelgood für einen sanften Ausklang.



Große bunte Ballons dienten als Orientierungshelfer im Park und setzten fröhliche Akzente

Wie Teilen den Tellerrand sprengt

Dirk Roßmann über 22 Jahre Private Equity-Partnerschaft



„Die Partnerschaft mit HANNOVER Finanz war für mich stets die Möglichkeit, über den Tellerrand hinaus zu gucken“ resümiert der Drogerieketten-Inhaber Dirk Roßmann im Rückblick auf 22 Jahre Private Equity-Erfahrung

HF-News: Zurückblickend auf 22 Jahre Partnerschaft mit HANNOVER Finanz, welche Attribute charakterisieren Ihrer Meinung nach diese langjährige Geschäftsbeziehung am treffendsten?

Dirk Roßmann: Zum einen ist das wechselseitiger Respekt, zum anderen die Fähigkeit, sich in die spezielle Handelswelt des Drogeriemarktes hineinzudenken und entsprechend qualifiziert zu beraten. Darüber hinaus war die Partnerschaft mit der HANNOVER Finanz eine Möglichkeit für mich, über den Tellerrand hinaus zu gucken und in den Bereich des Gesellschaftsrechts einzutauchen. Wenn Fragen waren, kam stets Unterstützung. Vor allem aber zeichnet sich unsere langjährige Geschäftsbeziehung durch Vertrauen im Umgang miteinander aus.

HF-News: Was überzeugte Sie damals, HANNOVER Finanz als noch junges Beteiligungsunternehmen und damit Private Equity ins Boot zu holen?

Dirk Roßmann: Ganz simpel: Ich kannte die Akteure und wer seine Partner kennt, hat Vertrauen. Zudem wusste ich, was eine Beteiligungsgesellschaft ist. Die Firma Rossmann wuchs schnell und brauchte Geld. Jeder erwachsene Mensch weiß, dass er sich mit der Aufnahme eines Kredites in eine Abhängigkeit begibt. Als Unternehmer befand ich mich in einer Summe von Abhängigkeiten. Jemand, der mit im Boot sitzt, reduziert dagegen die Abhängigkeit. Er trägt ein Stück des Risikos mit und sagt in geschäftlich pre-

kärer Situation nicht, jetzt ist mir die Sache zu heiß, jetzt steige ich aus. HANNOVER Finanz erhält ja nicht nur eine Eigenkapital-Rendite, sondern trägt das unternehmerische Risiko mit. Das heißt dann natürlich auch, dass ich mehr bezahlen muss.

HF-News: Wie erklären Sie sich, dass manche Unternehmer sich weiterhin schwer tun, einen Partner mit ins Unternehmen zu nehmen?

Dirk Roßmann: Viele Menschen sind derart strukturiert, dass sie etwas wollen, aber bloß nichts geben möchten. Das funktioniert bei keinem Geschäft. Ich hatte häufig Situationen, in denen meine Mitarbeiter fragten, „Warum bist du so weit gegangen?“ Ich antwortete: „Weil ich etwas will.“ Es ist immer Geben und Nehmen. Und nur wenn das klappt, kann ein Geschäft insgesamt funktionieren. Ich glaube, dass viele Unternehmenseigentümer misstrauisch sind. Sie glauben, jeder, der ein Interesse an ihren Unternehmen hat, wolle sie über den Tisch ziehen. Zudem befürchten viele, ein beteiligter Partner bestimmte sein unternehmerisches Tagesgeschäft mit. Beides stimmt nicht. Ich meine, es ist letztlich eine Frage des Selbstverständnisses: Wenn ich etwas will, muss ich auch etwas geben.

HF-News: Die Unternehmensgeschichte der Dirk Rossmann GmbH ist gekennzeichnet von beeindruckenden Erfolgen. Doch wo Licht ist, ist immer auch Schatten. Wie erlebten Sie HANNOVER Finanz in kritischen Zeiten?

Dirk Roßmann: Es hat auch Zeiten gegeben, in denen das Geschäft nicht in allen Teilen rund lief. Als Mitte der 90er Jahre meine Ergebnisse nicht so gut waren, war HANNOVER Finanz natürlich ungeduldig. Doch auch diese Zeit habe ich nicht als unangenehm erlebt. HANNOVER Finanz hat zwar signalisiert, dass sie es schade findet, hat sich aber stets fair verhalten.

HF-News: Konnte die HANNOVER Finanz Sie in solchen Lagen beraten?

Dirk Roßmann: Nein, im täglichen Geschäft meiner Drogeriemarkt-Kette konnte sie das nicht. Aber als wir Märkte in Osteuropa gegründet haben, konnte die HANNOVER Finanz uns in vielen vertragsrechtlichen Fragen immer gut unterstützen.

HF-News: Welche Rolle spielte HANNOVER Finanz, als Sie Ihre ersten Filialen in den Neuen Ländern eröffneten?

Dirk Roßmann: HANNOVER Finanz hat mittels Eigenkapital dafür gesorgt, dass wir im-

mer weiter wachsen konnten – auch bei der Expansion in Ostdeutschland: Sie hat die Grundlage gelegt. Übrigens ist die Beteiligung von HANNOVER Finanz an meinem Unternehmen ebenfalls permanent gewachsen. Von anfänglich 10 Prozent auf 38 Prozent zum Zeitpunkt des Verkaufes der Anteile in 2002.

HF-News: Den Aufstieg zum norddeutschen Marktführer im Segment der Discount-Drogerien finanzierten Sie mit Krediten. Nach 1980 – dem Einstieg der HANNOVER Finanz – erlangten Sie neue Handlungsspielräume und machten die Dirk Rossmann GmbH zur drittgrößten Drogeriekette Deutschlands. Würden Sie sagen, dass Kredite „Gift“ für Unternehmer sein können?

Dirk Roßmann: Nein, das würde ich nicht behaupten. Problematisch ist lediglich, zu viele Kredite bei zu wenig Eigenkapital zu haben. Grundsätzlich sind Kredite wichtig für Unternehmen. Als ich in Landsberg für 15 Millionen Euro ein neues Logistik-Center bauen ließ, brauchte ich Kredite. Es gibt nur wenig Unternehmen, die stets genug Liquidität haben. Aber die Relation „Eigenkapital – Fremdkapital“ muss stimmen. HANNOVER Finanz hat geholfen, dass meine Relation stets solide war. Und der große Vorteil für mich war, dass HANNOVER Finanz mir nie ins Tagesgeschäft reingeredet hat.



Im Buchhandel: Süßes Kreditgift

25 Jahre Erfahrung mit der Beteiligung an Unternehmen sind ein geeigneter Anlass für die HANNOVER Finanz Gruppe, gemeinsam mit dem F.A.Z.-Verlag einen Blick zurück zu wagen. „Süßes Kreditgift“ erzählt die spannende Geschichte der Unternehmensfinanzierung in Deutschland.

Albrecht Hertz-Eichenrode (Hg.): Süßes Kreditgift, Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt a. M. 2004, 223 S., ISBN-Nr. 3899810139

„Sicherheiten hat es keine gegeben ...“

Albrecht Hertz-Eichenrode über die Anfänge und die Geschichte der HANNOVER Finanz Gruppe

HF-News: Sie und Ihr Team brauchen neben fachlicher Kompetenz ein ordentliches Maß an menschlichem Gespür sowie eine Nase für Marktnischen. Ist das erlernbar?

Hertz-Eichenrode: Einiges ist erlernbar, andere Dinge bringt die Erfahrung mit sich. Schließlich gehören aber ein gewisses Gespür und eine wohl dosierte Risikobereitschaft zu unserem Geschäft. Im Nachhinein betrachtet, waren gerade einige unserer besten Projekte im Vorfeld nicht einfach zu entscheiden, weil beispielsweise das Zahlenwerk nicht stimmte oder die Organisation noch nicht vollständig ausgeprägt war. Die Unternehmen machten zum Teil Verluste und entsprachen deshalb nicht so ganz unseren Anforderungen.

HF-News: Wie interpretieren Sie den Titel Ihres Buches „Süßes Kreditgift“?

Hertz-Eichenrode: Kredite waren *das* Finanzierungsinstrument für den Aufbau der deutschen Wirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg. Sie führten allerdings dazu, dass die Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen im internationalen Vergleich eine der geringsten ist. Erst seit ein paar Jahren beginnt man darüber nachzudenken, dass diese Entwicklung auf der einen Seite sicher sehr wertvoll für die deutsche Wirtschaft war, auf der anderen Seite inzwischen allerdings zu einem Pferdefuss der Unternehmen geworden ist. Der Kredit ist ein Mittel, das man sehr gerne in Anspruch genommen hat, das sich aber nachträglich insofern als „süßes Gift“ verschiedenster Unternehmen herausstellt, als die in eine Krise geratenen Unternehmen durch die aufgenommenen Kredite, die nicht mehr zurückgezahlt werden können, in eine Insolvenz hineingetrieben werden.

HF-News: Wie ist die Idee der HANNOVER Finanz entstanden?

Hertz-Eichenrode: Der damalige Vorstandsvorsitzende des HDI trug sich mit der Idee, dass der HDI als Industrieversicherer sich an Unternehmen beteiligen und insbesondere mittelständischen Unternehmen Kapital zur Verfügung stellen könnte. Bestätigt wurde der HDI als er immer wieder von seinen mittelständischen Kunden auf Eigenkapitalfinanzierung angesprochen wurde. Hieraus entstand die Idee ein eigenes Unternehmen ins Leben zu rufen: die HANNOVER Finanz.

HF-News: Welche Sicherheiten – neben den „Vorbildern“ angelsächsischer Gesellschaften

– bewogen Sie, die Beteiligungsbranche mitzubegründen?

Hertz-Eichenrode: Sicherheiten hat es überhaupt keine gegeben. Die Idee eine Beteiligungsgesellschaft aufzubauen, erschien mir sehr reizvoll, weil man sicherlich kreativ arbeiten und zudem noch etwas aufbauen könnte, das gerade für den deutschen Markt vollständig neu war. Man hatte bis dahin lediglich von angelsächsischen Vorbildern gehört und daher entsprach dieses Arbeitsangebot meinen Vorstellungen.

HF-News: Ihre erste Beteiligung kann nicht als echter Erfolg angesehen werden. Woher nahmen Sie den Mut, nicht aufzugeben?

Hertz-Eichenrode: Die HANNOVER Finanz war von Anfang an nicht darauf angelegt, nur eine einzige Beteiligung zu zeichnen. Weitere Beteiligungen liefen parallel. Projekte kamen, wie zum Beispiel die Firmen Rossmann, Aweco und die Hannover Leasing. Interessant ist allerdings, dass wir unser erstes Investment im Venture-Capital-Bereich versucht haben und dabei dann auch gleich den ersten Dämpfer bekamen. Zukünftig waren wir im Venture-Capital-Bereich sehr vorsichtig.

HF-News: In den 90er Jahren gab es einen Trend zur Erschließung europäischer Märkte. Warum ist die HANNOVER Finanz bis heute fast nur auf dem deutschen Markt aktiv?

Hertz-Eichenrode: Wir hatten uns Ende der 80er Jahre, Anfang der 90er Jahre in Richtung des englischen beziehungsweise französischen Beteiligungsmarktes orientiert. Es hat auch Kooperationsverträge mit namhaften Beteiligungsgesellschaften in diesen Ländern gegeben. In der Folge führte das zu zwei Beteiligungen in Frankreich und einer in England. Umgekehrt hatten wir unseren Kooperationspartnern ermöglicht, sich mit uns bei deutschen MBO's zu beteiligen. Die deutsche Wiedervereinigung veranlasste uns dann allerdings dazu, wieder intensiver in Deutschland aktiv zu werden. Wir waren der Meinung, dass hier genug zu tun war. Als Konsequenz daraus haben wir das europäische Ausland, das übrigens, gerade wenn man den englischen und den französischen Markt betrachtet, sowieso schon stark mit Beteiligungsgesellschaften besetzt war, aus den Augen verloren. Wir haben uns bewusst auf Deutschland beschränkt, weil hier das

Netzwerk und die Expertise vorhanden sind. Warum sollten wir in Ländern investieren, von denen uns schlechtere Informationen vorliegen und zusätzlich sprachliche Schwierigkeiten auftreten können. Außerdem war damals das Währungsrisiko in die Überlegungen mit einzubeziehen. Für unsere Entscheidung, verstärkt in Deutschland aktiv zu werden, spielte zudem die Existenz der zahlreichen mittelständischen Unternehmen eine wichtige Rolle. Wir haben darin gute Expansionsmöglichkeiten für die HANNOVER Finanz gesehen. Auch in Bezug auf die angesprochene Eigenkapitalschwäche der deutschen Unternehmen sahen wir dort den Bedarf nach Beteiligungskapital.

HF-News: 1993 erfolgte mit dem Management-Buy-out eine einschneidende Reorganisation zur HANNOVER Finanz Gruppe. Was hat Sie damals dazu bewogen?

Hertz-Eichenrode: Durch das Wachstum der HANNOVER Finanz war es in der Vergangenheit gelegentlich zu Konfrontationen zwischen den Beteiligungsengagements, die die HANNOVER Finanz eingegangen war und Industriekunden des HDI gekommen. Dies leitete die Diskussion darüber ein, ob der HDI als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sich nicht ausschließlich seinem Kerngeschäft widmen sollte. Dazu kam, dass der HDI Anfang der 90er Jahre Probleme hatte, Eigenkapital in ausreichendem Maß aufzubringen. Die HANNOVER Finanz war außerdem mit der Beteiligung Gundlach & Stülter AG ins Gerede gekommen. Alle Faktoren führten schließlich zu der Entscheidung des Aufsichtsrates des HDI, sich von der HANNOVER Finanz zu trennen. Der HDI gab 75 Prozent seiner Anteile ab. 25 Prozent der Anteile behielt er und akzeptierte zudem das so genannte Leveraged-Management-Buy-out. Dadurch haben sich das Management und fünf weitere Finanzinvestoren an der HANNOVER Finanz beteiligt. Der Leverage-Effekt ist mittlerweile aufgehoben. Das Management hat später im Rahmen einer Kapitalerhöhung denselben Anteil an der Leverage-Finanzierung zur Verfügung gestellt.

HF-News: Hat es Situationen gegeben, in denen Sie diesen Schritt bereut haben?

Hertz-Eichenrode: Diese Frage kann ich ganz entschieden verneinen. Der Schritt war ein großer Glücksfall sowohl für das Management als auch für mich persönlich. Da uns insgesamt gesehen bisher glücklicherweise schwierige Zeiten erspart geblieben sind, war dieser Schritt rückblickend für alle Beteiligten ein voller Erfolg.

Albrecht Hertz-Eichenrode, Vorstandsvorsitzender, HANNOVER Finanz Gruppe



Hans-Olaf Henkel empfiehlt „Fünf Rezepte für Deutschland“

„Die Wirtschaft sind wir alle“

Hans-Olaf Henkel, Präsident der Leibniz-Gemeinschaft stellte „Fünf Rezepte für Deutschland“ in seiner Rede zum 25-jährigen Jubiläum der HANNOVER Finanz vor. „Wahrheit“, „Freiheit“, „Wettbewerb“, „Nachhaltigkeit“ und „Reformfähigkeit“ waren seine Schlüsselworte.

Rezept eins: „Die Wahrheit sagen!“ Egal ob in der Gesellschaft oder in der Politik, unter vier Augen ist man bereit, Wahrheiten offen auszusprechen. In kleinen Runden ist bemerkenswert schnell Konsens erreicht. Am nächsten Tag sieht bei öffentlichen Diskussionen alles wieder anders aus. Politiker trauen sich nicht, öffentlich zuzugeben, dass die deutsche Industrie derzeit zu wenig verdient. Mit einer Umsatzrendite von 1,5 Prozent liegt Deutschland weit hinter fast allen Ländern der Welt. „Wenn wir etwas ändern wollen, müssen wir dafür sorgen, dass man in Deutschland wieder verdienen kann.“ Dies offen auszusprechen, erhöht die Akzeptanz in der Bevölkerung. Zur Wahrheit gehöre somit auch zuzugeben, dass es einen Graben zwischen den Interessen der Wirtschaft und denen der Gesellschaft gibt. „Politiker und Medien bauen diesen Graben weiter aus,“ so Henkel. Dabei seien Wirtschaft wir alle – Konsumenten, Manager und Arbeitslose.

Rezept zwei: „Mehr Freiheit!“ Im Streben nach Gleichheit bleibt für die Bürger die Freiheit auf der Strecke, lautet Henkels These. Schon Thomas Mann stellte einen logischen Gegen-

satz von Freiheit und Gleichheit fest. „Wenn man zuviel Freiheit hat, geht die Gleichheit – also auch die Solidarität über die Wupper. Wenn man aber zu gleich ist, ist man nicht mehr frei.“ Im Bemühen um soziale Gerechtigkeit sieht Henkel Unehrlichkeit. „Es wird immer mehr für Gleichheit gesorgt, andere Werte werden vernachlässigt.“ Die eigentliche Krux liege darin, dass die Deutschen bereits weltweit das höchste Maß an Gleichheit erreicht haben, die Bürger aber immer noch meinen, unsere Wirtschaft sei ungerecht.

Rezept drei: „Mehr Wettbewerb!“ Nicht nur im Bereich Bildung fehle, laut Henkel, Wettbewerb. Der Mangel an Wettbewerb sei hier aber offensichtlich. Deutschland befinde sich in einer Bildungskatastrophe. „So wie offener Wettbewerb im Sport zu besseren Ergebnissen führt, heben Aufnahmeprüfungen an Schulen und Universitäten das Ausbildungsniveau,“ stellt Henkel klar. Eliteuniversitäten ließen sich nur schaffen, wenn Entscheidungen nach unten delegiert werden. Denn: „Der Wettbewerb zwischen Gesellschaften läuft genau so ab, wie Wettbewerb zwischen Unternehmen, konstatiert

der Redner. Der Erfolg großer Unternehmen beruhe ebenfalls auf Wettbewerb zwischen kleinen Einheiten.

Rezept vier: „Nachhaltigkeit in der Politik!“ Henkel lobt das Prinzip der Nachhaltigkeit im Umweltschutz. Er empfiehlt, diese Strategie auch in der Politik anzuwenden. „Um wieder gewählt zu werden, gibt die Regierung Jahr für Jahr immer mehr Geld für ‚Geschenke‘ aus.“ Ausgaben für Soziales seien populärer als Investitionen in Bildung und Forschung – nur damit sei der deutschen Wirtschaft nicht gedient. „Wenn wir in der Politik so nachhaltig planen würden wie im Umweltschutz, dann würden wir höchstwahrscheinlich eine gesündere Gesellschaft werden.“

Rezept fünf: „Reform der Reformfähigkeit!“ Henkels Erfahrung nach arbeiten die Deutschen in einem System, in dem es besonders schwer ist Reformen durchzusetzen. Nicht zuletzt die zunehmende Macht des Bundesrates hemme jede Reformfähigkeit. „Diese Selbstblockaden in unserer Verfassung führen dazu, dass wir mit dem Tempo der Globalisierung nicht mehr Schritt halten können,“ äußert der Ex-BDI-Chef kritisch. Den Föderalismus neu entdecken und Zuständigkeiten nach unten delegieren, ist seine Forderung. Als ersten Schritt in diese Richtung hat Henkel die Einberufung des „Konventes für Deutschland“ initiiert. Namhafte Vertreter aus Politik und Wirtschaft finden sich regelmäßig zusammen, um ein neues politisches Entscheidungssystem einzuführen. Schirmherr des Konvents ist der ehemalige Bundespräsident Roman Herzog. In der Vision, eine konkrete Antwort auf die Frage geben zu können, was eigentlich geändert werden muss, sieht Henkel die einzige Möglichkeit „Deutschland dahin zu bringen, wo es hingehört.“

Näheres unter www.konventfuerdeutschland.de

Zur Person: Hans-Olaf Henkel, geboren am 14. März 1940 in Hamburg, absolvierte in seiner Heimatstadt eine kaufmännische Lehre und studierte anschließend an der Hochschule für Wirtschaft und Politik. 1962 begann er seine Karriere bei IBM, wo er zuletzt für Europa, den Mittleren Osten und Afrika zuständig war. In den Jahren 1995 bis 2000 war er Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e. V. (BDI). Seit 2001 engagiert sich Hans-Olaf Henkel als Präsident der Wissensgemeinschaft Gottfried Wilhelm Leibniz. Die Leibniz-Gemeinschaft ist ein Zusammenschluss von 80 eigenständigen Einrichtungen aus Wissenschaft und Forschung, zu der auch die fünf Wirtschaftsforschungs-Institute in Deutschland zählen.

„Wir waren vier in einem Boot.“ Mitarbeiter berichten über die Anfänge bei der HANNOVER Finanz Gruppe

Vor 25 Jahren war vieles anders. Aus „Vier Mann in einem Boot“ ist heute ein stattlicher Dreimaster geworden. Nicht wenige Mitarbeiter rudern zehn Jahre, einige sogar über zwanzig Jahre mit. HF-News fragte langjährige Mitarbeiter nach ihren Erinnerungen.

„Ganz zu Anfang waren wir wie eine vierköpfige Familie. Wir trafen uns zweimal die Woche bei Kaffee und Kuchen.“ Als Vorstands-Fahrer angestellt, löscht **Norbert Knauer** seit fast 25 Jahren alles, was gerade brennt. Einmal bat ihn eine Sekretärin, in der Apotheke die Antibabypille zu besorgen. Es war Freitagnachmittag, und sie bangte um ihr Wochenende. „Selbstverständlich habe ich auch diese Besorgung gerne erledigt.“

Zeitgleich mit Knauer trat **Marion Schmidt** ihren Dienst an. Als „Erster Offizier“ wachte sie nicht nur über das Wohl der beiden Vorstände. „Jeder musste damals alles machen. Als kleine Truppe saßen wir damals in einem Boot und ruderten gemeinsam.“ So gab die Chefsekretärin regelmäßig eigene Speise-

pläne in Umlauf. Um die Mittagszeit sorgten dann zischende Dampfkochtöpfe gerne mal für Unruhe. Im Konferenzraum fand sich wenig später das komplette Team zum von ihr vorbereiteten Essen ein.

Johannes Voss kam 1984 an Bord. Frisch von der Universität kommend erwarteten den Maschinenbauingenieur und heutigen Prokuristen zunächst Formalien. Die Anzüge sollten korrekt, das Auto nicht gerade ein VW-Käfer sein. Anfangs war sein Geldbeutel so klein wie die Räume der HANNOVER Finanz. „Wir saßen eng. Manchmal gingen wir uns auf den Zwirn. Da flogen auch mal Akten über den Flur.“ Aber die Mannschaft hielt zusammen. Auf Zuruf trat die Truppe auch nach Feierabend an. Zum Tanz in der nahe-

gelegenen „Wiener Sophie“ kamen alle gerne mit. After-Work-Parties auf glattem Parkett: Eine informelle Institution der HANNOVER Finanz zu einer Zeit, als Deutschland dieses Wort noch gar nicht kannte.

Auch während der Karnevalstage blieb kein Auge trocken. **Gerda Materna**, heute im Sekretariat des Vorstandsvorsitzenden und ebenfalls seit 1984 dabei, erinnert sich: „Mein damaliger Chef war Rheinländer. Er machte jeden Spaß mit. Zu Weiberfastnacht haben wir Frauen ihn einmal vollständig mit Toilettenpapier eingewickelt.“

Ende der 80er Jahre hielten dann die Computer Einzug. Genauer gesagt: Ein einziger Computer. **Andreas Schober**, mittlerweile Vorstandsmitglied, kam 1988 zu dem Beteiligungsunternehmen. Die Gepflogenheiten einer großen Computerfirma gewohnt, staunte er nicht schlecht: „Vor dem einen Raum mit PC musste ich mitunter Schlange stehen.“

Das Wort zum Schluss: Investor

„Investor“ kommt von lateinisch investire, „einkleiden“. Im Mittelalter musste derjenige, der ein Amt bekleiden sollte, Geld für die Zeichen der Amtswürde bezahlen. Dann durfte er arbeiten. Heute lässt der Investor andere und sein Geld arbeiten. Dabei kann es passieren, dass ihm ein gewitzter Businessplanschreiber des Kaisers neue Kleider verkauft. So lief zu Zeiten der Interneteuphorie mancher Geldgeber nackt herum, während er glaubte, er habe den „Superdeal“ gemacht. Fazit: Nicht alle Kleider machen Leute; manche ziehen dich aus. Deshalb gibt es in den vom Puritanismus geprägten USA neben Investor Relation auch Investor Education (SECs Office of Investor Education & Assistance).

Die Redaktion



Seltene Exemplar der Hausväter-Literatur von 1719

Management-Ratgeber gab es schon immer

Die „Neuangeordnete Vollständige Haus- und Landbibliothec, worinnen der Grund unverfälschter Wissenschaft zu finden ist / deren sich bey jetziger Zeit ein Hof-, Handels-, Haus-, Burgers- und Land-Mann zu seinem reichlichen Nutzen bedienen kann ...“, auch Hausväter-Literatur genannt, ist ein durch die Jahrhunderte bis heute zitiertes, bodenständiges, frühes Managementbuch. Dahinter steht die Idee der antiken Oikonomie als einer Tugendlehre des Hausvaters, wie sie Aristoteles formuliert hat. Die Hausväter-Literatur richtet sich primär an die gebildeten Besitzer größerer Güter und die ländliche Oberschicht. Der an der Spitze stehende Hausvater hatte laut diesem Ideal treu für seinen Betrieb und sein Personal zu sorgen. Im Prinzip gilt das bis heute für den mittelständischen Unternehmer.

Impressum

Herausgeber: HANNOVER Finanz Gruppe
Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover,
Tel. (0511) 2 80 07-0, www.hannoverfinanz.de

Redaktion: Jantje Salander (v.i.S.d.P.), Renate Jacobs

Layout und Produktion: Beckers Büro, Claudia Becker, Stuttgart

Druck und Versand: Schlütersche Druck GmbH & Co. KG, Langenhagen

Bildnachweis: Michael von Haugwitz