

Netzwerk regionaler Wirtschaftsvereinigungen und Institutionen Metropolregion Rhein-Neckar

Presseinformation

13. Oktober 2009

NWI-Herbstkonferenz 2009 im MAFINEX Technologiezentrum

Wie gelingt gesundes Wachstum im Mittelstand der Metropolregion? Konferenz und Marktplatz am 6. Oktober / Mehr als 80 Teilnehmer diskutierten an 14 Marktplatzständen über zukunftsfähige Konzepte für den Mittelstand

„Es wird in Zukunft sehr darauf ankommen, sich gut in Netzwerken zu organisieren, so, wie Sie das hier beim NWI tun“, sagte der Mannheimer Wirtschaftsbürgermeister Michael Grötsch bei seiner Begrüßungsansprache zur NWI-Konferenz im Mafinex Technologiezentrum. Zwar sei Mannheim, im Herzen der europäischen Metropolregion Rhein-Neckar, mit seinen vielen „gewachsenen und börsennotierten Unternehmen hervorragend aufgestellt“ und damit nicht ganz so stark von der Wirtschafts- und Finanzkrise betroffen, doch dürfe man sich darauf nicht ausruhen. Die Aufgabe der Wirtschaftsförderung in Mannheim sieht Grötsch darin, „überregionales Marketing“ für den Wirtschaftsstandort zu betreiben und den Zuzug qualifizierter Arbeitskräfte zu unterstützen. Nur so könne gewährleistet werden, dass Mannheim auch weiterhin zu den „attraktivsten Wirtschaftsstandorten Deutschlands“ zähle.

Unter dem Motto „Gesundes Wachstum im Mittelstand“ stand am 6. Oktober 2009 die Herbstkonferenz des Netzwerks regionaler Wirtschaftsvereinigungen und Institutionen (NWI) Metropolregion Rhein-Neckar im MAFINEX Technologiezentrum Mannheim. Im Rahmen dreier Vorträge von Unternehmern und an den Ständen von NWI-Partnern gingen die Teilnehmer der Frage nach, wie Mittelständler der MRN in Zeiten der Wirtschaftskrise und danach ihre Zukunft sichern können.

Erfolg in der Nische

Klaus Dinges, Geschäftsführer der Druckerei KilianDruck in Grünstadt, betonte den Erfindergeist und die Konzentration auf die Engpässe seiner Kunden. Dies habe es ihm ermöglicht, sich von einer Allerweltsdruckerei zu einer Spezialdruckerei für Etiketten zu entwickeln. „Mein Tipp: Suchen Sie sich Problemlösungen, die Sie auch in anderen Branchen zielgruppenspezifisch anbieten können.“ Sich nur auf eine Branche zu beschränken, hält Dinges für gefährlich. Von den Problemen, die wir später lösen, so Dinges, „erfahren wir durch viele persönliche Kontakte.“ Ein Innehalten gebe es bei diesem Prozess allerdings nicht. Beispielsweise „veranstalten wir eigene Workshops zusammen

mit Unternehmen und mit unseren Kunden“, so Dinges. Wichtig sei es, der eigenen Intuition zu vertrauen. „Arbeiten Sie mit Beratern, etwa mit Unternehmensberatern zusammen“, so Dinges. Doch die Vorschläge der Berater müssten von ganzem Herzen vom Unternehmer selbst mitgetragen werden können, sonst würden die besten Beratervorschläge nichts nützen.

Bessere Ergebnisse mit guter Mitarbeiterführung

Klaus Schulz, Vorstand der SHE Informationstechnologie AG in Ludwigshafen, bemerkte Unzufriedenheiten und eine schlechte Stimmung unter den rund 100 Beschäftigten während einiger Umstrukturierungsprozesse im Unternehmen. Um diese Veränderungen steuern und die Unzufriedenheiten reagieren zu können, wurden die Kunden der SHE AG und ihr Bedarf analysiert, die Mitarbeiter wurden befragt, die Trends in der IT beleuchtet und die Kernkompetenzen im eigenen Haus eruiert. Es folgte ferner eine Analyse der guten und schlechten Vorgänge und die Frage, warum sie gut oder schlecht waren. Dies waren die Fragestellungen und Prozesse, die damals das Unternehmen vorangebracht haben. „Das kann ich jedem nur empfehlen“, so Schulz.

Aus diesem Prozess wurden folgende Messgrößen festgelegt: Gewinn, Umsatzrendite, Pro-Kopf-Rohrertrag, Mitarbeiterwachstum und die Portfolioschärfe (Ausbau der Kernkompetenzen).

Um die Ziele dieser Messgrößen zu erreichen, wurden folgende Maßnahmen eingerichtet: Ein Incentiveprogramm, das verbindliches Führen mit Zielen, die Abgabe von disziplinarischen Kompetenzen von der Geschäftsführung an das mittlere Management, die Einführung der Fachlaufbahn (5 Stufen), die pragmatische Mitarbeiterentwicklung mit interner und externer Schulungen und vor allem die Forcierung von Soft Skills und schließlich ein neuer Personalrecruitingprozess. Gemessen an den Zielen reifen diese Maßnahmen nun und Schulz ist zufrieden: Das war zwar ein erheblicher Kraftakt, doch schon jetzt habe sich das Betriebsklima signifikant verbessert – „und beim Erreichen der Betriebsziele liegen wir im Plan“, so Schulz.

Die Bank als Mittelständler – für Mittelständler

José Montero ist Bereichsleiter Firmenkunden der VR Bank Rhein-Neckar. Für die VR Bank ist der Mittelstand „das zentrale Thema“. Für Montero bedeutet Mittelstand eine Einheit von wirtschaftlicher Existenz und Führung, das klassische inhabergeführtes Unternehmen, die Konzernunabhängigkeit mit überschaubaren Strukturen und die regionale Verankerung. Bei der VR Bank sind heute 700 Mitarbeiter und Azubis beschäftigt, die 200.000 Mitglieder und Kunden betreuen, darunter rund 10.000 mittelständische Selbstständige und Unternehmer, viele seit Generationen. 2009 seien, in Folge der Finanzkrise und des erodierenden Vertrauens zu Privatbanken, „viele Neue dazugekommen“.

Die VR Bank Rhein Neckar verfolge drei Ziele, so Montero. „Wir wollen nachhaltig erfolgreich bleiben, um die Existenz der Genossenschaft für die Zukunft zu sichern. Dann wollen wir auch nicht jedes Geschäft. Und schließlich verspreche ich meinen Kunden Fairness und Offenheit – das erwarte ich aber auch von meinen Kunden.“

In diesen Prinzipien sieht Montero auch die Gründe, warum die VR Bank in Zeiten der Finanzkrise nicht betroffen ist. „Krisen kann man nur bewältigen, wenn man Partner hat, die einem die Stange halten. Und diese Partner müssen dir vertrauen. Wir waren in der Vergangenheit vorsichtig bei der Kredit-Vergabe und sind es weiterhin. Aber wir vergeben Kredite. Davon leben wir. Wir erleben derzeit keine Kreditklemme: Noch nie haben wir so viele Kredite vergeben wie bis Ende 2009. Das Hauptkreditgeschäft machen wir mit Bestandskunden. Und die sagen: Jetzt erst recht!“

NWI-Konferenzen

Bisher ist die NWI-Herbstkonferenz die dritte Konferenz in Folge. Die erste Konferenz stand im Jahr 2006 unter dem Motto „Welche Bildung braucht die Wirtschaft in der Metropolregion Rhein-Neckar?“ Die zweite Konferenz behandelte das Thema der „Unternehmerischen bürgerschaftlichen Verantwortung (CSR im Mittelstand)“ im Jahr 2007 in der Print Media Akademie, Heidelberg.

Im NWI engagieren sich derzeit 17 regionale Wirtschaftsverbände und -vereine. Ziel ist es, die Kräfte dieser Vereine, Clubs und Institutionen, die sich im weiteren Sinne mit „Wirtschaft“ befassen, in der Dachorganisation des NWI zu bündeln und ihnen mit einem Veranstaltungsnewsletter, regelmäßigen Gesprächszirkeln und Konferenzen ein übergreifendes Forum für ihre Anliegen und ihre Öffentlichkeitsarbeit zu bieten.

Das Netzwerk regionaler Wirtschaftsvereinigungen und -Institutionen (NWI)

Das NWI koordiniert als regionales Netzwerk die vielfältigen Aufgaben, Angebote und Möglichkeiten seiner Organisationen und will sie transparent machen. Das NWI stärkt dabei die Kommunikation zwischen den Partnern und bietet die Möglichkeit, mit dem Wissen und den Kontakten aller Beteiligten, größere, gesellschaftlich relevante Veranstaltungen durchzuführen. Derzeit haben sich bereits 17 Wirtschaftsvereinigungen und -institutionen dem Netzwerk angeschlossen. Das NWI ist offizielles Netzwerk im Kreis der Netzwerke der Metropolregion Rhein-Neckar.

Kontakt:

Netzwerk regionaler Wirtschaftsvereinigungen und -Institutionen (NWI)
Internet: <http://www.nwi-rn.de/>

Christoph Ecken, NWI-Sprecher
Telefon: 06221 / 895 30 83
Telefax: 06221 / 895 30 89
E-Mail: info@nwi-rn.de