

Plattform Wohliger Asutausch bei der Volksbank Hohenlohe



Ideen- und Impulsgeberin Andrea Summer, erklärte anschaulich, wie Mitarbeiter die Verantwortung für den Erfolg übernehmen und damit das Unternehmen erfolgreich machen. © Foto: Fotos: Annika Schneider

Langenburg / Annika Schneider 05.10.2018

Volksbank Hohenlohe stößt mit dem „Hohenloher-Unternehmer-Impuls“ eine neues Netzwerk an. Der informative Austausch soll den Teilnehmern langfristig Mehrwerte sichern.

Mit den Worten „Es beginnt hier – es beginnt jetzt“, schob Dieter Karle kürzlich die neue Veranstaltungsreihe „Hohenloher-Unternehmer-Impuls“ offiziell an. Der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Hohenlohe hatte dazu in das Mawell Resort in Langenburg geladen. Die teilnehmenden Unternehmer aus der ganzen Region kamen zum ersten Mal in dieser Form zusammen, um sich auszutauschen.

„Der Hohenloher-Unternehmer-Impuls soll dazu dienen, Verbindungen aufzubauen, zu intensivieren, vielleicht neue Geschäftsideen zu entwickeln“, erklärt Dieter Karle. Dabei geht es inhaltlich vorrangig nicht um die „klassischen Bankthemen“. Auch wenn die Genossenschaftsbank das Forum für sich als Marketingplattform nutzt, soll vor allem „ein exklusiver Rahmen geschaffen“ werden, in dem Führungskräfte heimischer Unternehmen in einer „kleinen Runde“ kreativ sein können.

Volksbank Hohenlohe stößt mit dem „Hohenloher-Unternehmer-Impuls“ eine neues Netzwerk an. Der informative Austausch soll den Teilnehmern langfristig Mehrwerte sichern.

Der „Hohenloher-Unternehmer-Impuls“ soll auch künftig keine Massenveranstaltung werden. Daher ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Zum Auftakt setzten die Organisatoren auf bewährte Namen und hatten die Ideen- und Impulsgeberin Andrea Summer sowie den Unternehmensberater Ulrich Thaidigsmann eingeladen. Wolfgang Maier, Geschäftsführer des Mawell Resorts, übernahm den praktischen Part und gewährte den Teilnehmern einen Einblick in das eigene Unternehmen.



Leistungsschau im Zelt

(/sonderthemen/leistungsschau-im-zelt-28065996.html)

Ulrich Thaidigsmann beschäftigte sich in seinem Vortrag mit Grundsätzlichem: „Um dauerhaft erfolgreich zu sein, ist es wichtig, sich stetig am Kunden zu orientieren.“ Der Unternehmensberater weiß aus seiner langjährigen Erfahrung, wie Kunden ein Unternehmen „sowohl positiv als auch negativ beeinflussen“ können. Sein Credo: „Menschen lassen sich von Marken beeinflussen, mit dem Ergebnis, dass sie bereit sind für ein Produkt auch mehr Geld zu bezahlen.“

Marke beeinflusst Kunden

Dazu gilt es unter anderem die „Nerv- und Stressfaktoren“ zu beseitigen. Auch wenn es vermeintliche Kleinigkeiten sind. Thaidigsmann: „Wer beispielsweise viel reist und öfter in Hotels übernachtet, weiß wie nervig ein quietschendes Bett sein kann.“ Der Berater empfiehlt deshalb „stichprobenmäßig selbst Dinge im Unternehmen auszuprobieren, um beurteilen zu können, ob noch etwas optimiert werden kann“. Tragende Säule für den jeweiligen Betrieb ist auch eine eigenständige Führungskultur. Ulrich Thaidigsmann: „Es ist für Unternehmer wichtig, auch mal Aufgaben an Führungskräfte abzugeben.“



LANGENBURG Die Brauchbar ist eine Erfolgsgeschichte

(/suedwesten/landkreise/lk-schwaebisch-hall/die-brauchbar-ist-eine-erfolgsgeschichte-27386894.html)

Andrea Summer referierte über jüngere Ergebnisse der Arbeitsforschung. Danach „fragen“ sich die Mitarbeiter nach circa drei Jahren, welche Position sie im Unternehmen eigentlich haben, ob die Arbeit noch Spaß macht und welchen Sinn sie ergibt. Laut Andrea Summer scheitern firmeninterne Projekte oft nicht zuletzt „an unausgesprochenen Worten zwischen Unternehmer und Fachkraft“. Ihre Empfehlung: „Sprechen Sie mit ihren Mitarbeitern über das Wozu und Was, aber lassen Sie ihnen das Wie.“ Dabei lenkt die Impulsgeberin den Blick auf übergeordnete Gegebenheiten. Dem Fachkräftemangel lässt sich nach ihrer Überzeugung „nur mit einem attraktiven Betrieb begegnen“. Ohne die notwendigen Fachleute wird aus dem Fachkräftemangel schnell ein Kompetenzmangel.

Ein attraktiver Arbeitgeber sein

Doch fachliche Kenntnisse allein reichen heute nicht mehr. Persönliche Eigenschaften machen im Wettbewerb den Unterschied.

„Im Umgang mit Kunden ist beispielsweise Empathie unerlässlich“, sagt Summer und fügt hinzu: „Als Arbeitgeber sollte man sich ständig überprüfen, ob das eigene Unternehmen die Bewerber richtig anspricht und wie die Firma nach außen wirkt.“ Die Expertin macht das an einem Beispiel deutlich: „Der derzeitige Altersdurchschnitt von Führungskräften liegt bei 46 Jahren.“ Nicht immer treffe ihre Nutzung von digitalen Medien den Zeitgeist.

Wolfgang Maier brach bei seinem Auftritt eine Lanze für die neue Veranstaltungsreihe. „In meiner Branche sind Kontakte das A und O“, so der Mawell-Geschäftsführer: „Mit dem Hohenloher-Unternehmer-Impuls wollen wir eine Plattform schaffen, um Wissen zu präsentieren und vielleicht auch von der einen oder anderen Herangehensweise zu lernen.“

20

Unternehmer, darunter unter anderem Steuerberater, Zulieferer für elektomechanische Baugruppen und Bauträger, nahmen am Hohenloher Impuls in Langenburg teil.

Erfolgreiche Netzwerke

Im Hohenlohekreis haben sich in der Vergangenheit erfolgreiche Netzwerke entwickelt, die den Raum auch perspektivisch absichern.

Vorreiter Bekanntestes Beispiel ist das Modell Hohenlohe. Aus einer Protestbewegung gegen eine Müllverbrennungsanlage entstand 1991 eine Kooperation für den betrieblichen Umweltschutz, dem heute 111 Mitgliedsfirmen angehören. Verschiedene Ansätze des Netzwerkes fanden bundesweite Beachtung.

Ausbildung Seit dem Jahr 2000 gibt es die Innovationsregion Hohenlohe, früher Innovationsregion Kocher-Jagst. Sie besteht heute aus 25 Mitgliedern, die sich der Entwicklung von Potentialen und die gründliche Ausbildung ihrer Mitarbeiter zum Ziel gesetzt haben.

Unternehmer Gut entwickelt hat sich auch das BNI Chapter Künzelsau. Hier finden sich regelmäßig Unternehmen zusammen und bauen ihre Geschäftsbeziehungen aus. Das Chapter weist derzeit 26 Mitglieder aus.

Nachwuchs Sehr aktiv sind auch die Wirtschaftsjuvenen. In der Regionalgruppe Künzelsau sind

aktuell 47 Mitglieder gemeldet.



JETZT REGISTRIEREN Abonnieren Sie das Morning-Briefing aus der Chefredaktion

(https://erleben.swp.de/morning-briefing/?utm_source=swp&utm_medium=articlelink&source=swp_article_link)

Zurück zur Startseite ()