

Zukunftssichere Strategie

Unternehmensnetzwerk Modell Hohenlohe legt auf der 25. Mitgliederversammlung den Kurs der nächsten Jahre fest.

Der Ausblick auf die Zukunftsstrategie bedeutet für das Unternehmensnetzwerk weiterhin regionale Vernetzung und Expertenaustausch im Verein. Die ClusterAgentur Baden-Württemberg analysiert bei einer Strategieberatung die Tätigkeitsfelder und der Vorstand des Vereins legt die Marschrichtung im 25. Jahr des Bestehens fest. Das Modell Hohenlohe unterstützt nachhaltiges Wirtschaften durch die WIN-Charta.

Die 25. Mitgliederversammlung im Bürgerhaus Heuberg in Pfedelbach-Heuberg stand im Zeichen der Zukunftsstrategie des gemein-

nützigen Vereins. „Weiter so Modell Hohenlohe“, loben Konstantin Schneider und Bernhard Grieb von der ClusterAgentur Baden-Württemberg. Durch die baden-württembergweit angelegte Agentur, die Unterstützung und Strategieberatung für rund 120 Cluster- und Netzwerk-Initiativen im Land anbietet, können die Berater das hohenlohische Unternehmensnetzwerk sehr gut einschätzen. Sie beurteilten die Aktivitäten einerseits nach der Zufriedenheit der Mitglieder und andererseits nach dem damit erwirtschafteten finanziellen Beitrag. Die Clusterberater screenen die Arbeitsbereiche Effi-

zientzische, Arbeitsgruppen, Schulungen/Seminare, Veranstaltungen sowie Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit. Basis hierfür war eine im Vorfeld durchgeführte Mitgliederbefragung unter den Unternehmen des Vereins Modell Hohenlohe.

Gute Noten für das Unternehmensnetzwerk

Grundsätzlich beurteilten die Berater die Mitglieder des Netzwerks „zufrieden“ und den Vorstand mit der Geschäftsstelle als sehr aktiv. Die Tätigkeitsfelder sind sehr gut aufgestellt und die Handlungsvorschläge können zusammen gefasst werden zu: Auf Kernthemen konzentrieren, weitere Vernetzung in der Region Hohenlohe, Schulungen und Veranstaltungen organisieren, um finanziellen Ertrag zu erwirtschaften und weitere Vermarktung der Themen in der Öffentlichkeit.

„Wir konzentrieren uns auf die Aktivitäten in der Region, verstärken den Expertenaustausch und die Mentorenvermittlung im Netzwerk“, betont Christian Wrubel, Vorstand des Modell Hohenlohe e.V. Wrubel informiert über die Vereinsstrategie, sich auf Altbe-

währtes zurück zu besinnen und regional die Synergien des Netzwerks und aktiven Austauschs voranzutreiben – nach dem Motto „von Mitgliedern für Mitglieder“. Klaus Lippemeier, Vorstand von Modell Hohenlohe und Botschafter der WIN-Charta, erklärt Nutzen und Vorteile der WIN-Charta für die Mitglieder des Modell Hohenlohe: Mit der WIN-Charta heben sich die Unternehmen durch

das Gütesiegel ab und stechen mit der nachhaltigen Unternehmensführung hervor, die Ressourcen- und Kostensenkung erfolgt ganz nebenbei. Unternehmen des Netzwerks werden durch den Botschafter unterstützt. „Wir sind eine starke Vereinigung von Unternehmen mit Leuchtturmfunktion“, sagt Lippemeier. Die gut besuchte Mitgliederversammlung moderierte die Ge-

schäftsstellenleiterin Monica Hack. Durch den Bericht über das abgelaufene Geschäftsjahr 2015 sowie mit der Bilanz und den Bericht der Kassenprüfer konnte der Vorstand und die Geschäftsführung entlastet werden. Die Etatvorlage für das Jahr 2016 untermauerte die Zukunftsstrategie des Vereins. pm

www.modell-hohenlohe.de



Bewertung: Konstantin Schneider und Bernhard Grieb (v. re.) von der ClusterAgentur Baden-Württemberg bei der Strategieberatung. Fotos: Modell Hohenlohe e.V.



Gemeinschaft: Die Mitglieder des Vereins sind zahlreiche renommierte Unternehmen aus der Region.