

## AUFGABEN UND ZIELE DES NWI

Das NWI koordiniert als regionales Netzwerk die vielfältigen Aufgaben, Angebote und Möglichkeiten seiner Organisationen und macht sie transparent. 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 zu Wirtschaftsthemen durchzuführen.

Derzeit haben sich bereits 17 Wirtschaftsvereinigungen und -institutionen dem Netzwerk angeschlossen. Sie treffen sich regelmäßig zu Zirkeln, veranstalten jährlich eine größere Konferenz und sind mit einem aktuellen Newsletter miteinander verbunden.

Das NWI ist offizielles Netzwerk im Kreis der Netzwerke der Metropolregion Rhein-Neckar.

Bisher gab es zwei NWI-Konferenzen:

- 2006 – „Welche Bildung braucht die Wirtschaft in der Metropolregion“
- 2008 – „Unternehmerische Verantwortung wahrnehmen: CSR im Mittelstand“

## KONTAKT

NWI – Netzwerk regionaler Wirtschaftsvereinigungen und -Institutionen

Christoph Ecken

Telefon: 06221 / 895 30 83

Telefax: 06221 / 895 30 89

E-Mail: [info@nwi-rn.de](mailto:info@nwi-rn.de)

[www.nwi-rn.de](http://www.nwi-rn.de)

## MARKTPLATZ-STÄNDE DER NWI-PARTNER

- **BDVT**  
der Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches
- **dzL**  
Designzentrum Ludwigshafen
- **GABAL**  
Das Netzwerk Lernen
- **Regionalbüro für berufliche Fortbildung**  
Weiterbildung in Baden-Württemberg
- **Strategieforum e.V.**  
Netzwerk für Erfolg und Strategie im Mittelstand
- **GfA**  
Gesellschaft für Arbeitsmethodik
- **Women's Business Club**  
Sektion Mannheim
- **Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU (MIT)**
- **Fachbereich für Wirtschafts- und Strukturförderung der Stadt Mannheim**

u.a.

## KONFERENZ-SPONSOREN



Sponsor Gestaltung

Sponsor Druck



Das NWI dankt allen Sponsoren für ihre Unterstützung



Netzwerk regionaler Wirtschaftsvereinigungen  
und Institutionen Metropolregion Rhein-Neckar

## 3. NWI-Konferenz

# Gesundes Wachstum im Mittelstand Wie Unternehmen ihre Zukunft sichern

Chancen für Mittelständler  
in der Metropolregion Rhein-Neckar

Dienstag | 06.10.2009  
17:00 Uhr

MAFINEX Technologiezentrum  
Julius-Hatry-Straße 1 | 68163 Mannheim

Eintritt frei | Anmeldung unter [www.nwi-rn.de](http://www.nwi-rn.de)



Die NWI-Konferenz ist eine Veranstaltung in Zusammenarbeit mit dem Fachbereich für Wirtschafts- und Strukturförderung der Stadt Mannheim

Eine Veranstaltung in der



## GESUNDES WACHSTUM IM MITTELSTAND WIE UNTERNEHMEN IHRE ZUKUNFT SICHERN

Das Netzwerk regionaler Wirtschaftsvereinigungen und -institutionen Metropolregion Rhein-Neckar (NWI) geht bei der NWI-Herbstkonferenz zusammen mit seinen 17 Partnervereinen und -verbänden und der Wirtschaftsförderung Mannheim in einer Mischung aus Vorträgen und Marktplatz-Ständen der Frage nach: In Zeiten der Wirtschafts- und Finanzkrise – wie geht es dem Mittelstand in der Region? Welche unternehmerischen Strategien führen zum Erfolg? Wie sieht die Zukunft des Mittelstands aus?

## NWI-PARTNER PRÄSENTIEREN SICH

Auf dem Marktplatz der Herbstkonferenz präsentieren sich eine Reihe von NWI-Partnern. Sie alle haben ihre spezielle Sicht auf unterschiedliche Aspekte der Zukunftssicherung und diverse Lösungsansätze rund um die Fragen, die sich Mittelständler dieser Tage stellen.

## KONFERENZ-ABLAUF

- 17.00 Uhr Einlass und Marktplatz
- 18.00 Uhr Begrüßung durch Bürgermeister Michael Grötsch, Mannheim
- 18.15 Uhr 1.Vortrag  
**Von der Wald- und Wiesendruckerei zum Spezialisten für individuelle Etikettierlösungen**  
Klaus Dinges, KilianDruck, Grünstadt
- 2.Vortrag  
**Erfolgsfaktor Mitarbeiterführung – bessere Ergebnisse durch Aktivierung der Mitarbeiterpotenziale**  
Klaus Schulz, Vorstand der SHE Informationstechnologie AG, Ludwigshafen
- Pause, Marktplatz
- 3.Vortrag  
**Die VR Bank Rhein-Neckar als mittelständisches Unternehmen – Die VR Bank für den Mittelständler**  
José Montero, Bereichsleiter Firmenkunden, VR Bank Rhein-Neckar
- Schlussworte, Marktplatz, Ausklang

## DIE REFERENTEN DES ABENDS

**Klaus Dinges** – Die KilianDruckerei hat sich seit 1990 von einer Allerweltsdruckerei zu einem Nischenanbieter entwickelt. Sie konzentrierte sich dabei auf die Engpässe ihrer Kunden und entwickelte die Kräfte speziell im Vertrieb und Marketing kontinuierlich weiter. So entsteht 1998 die Fullservice-Agentur OCTUPUS, später – DAS IDEENTEAM – , das sich ausschließlich um Lösungsideen am Produkt der Verpackung oder am Etikett kümmert. KilianDruck hat gelernt, sich auf eigene Stärken zu konzentrieren – und Kooperationspartner mit ins Boot zu holen, wo immer dies zum Nutzen der Kunden ist.

**Klaus Schulz** – Der Dipl.-Betriebswirt (FH) Klaus Schulz beginnt beruflich in der Sparkasse Mainz, Bereich Strategisches Marketing und Verkaufsförderung. 1989 wechselt er zur Siemens AG nach Mannheim, Bereich Private Netze/ Datenkommunikation. 2000 kommt Schulz zur SHE Informationstechnologie AG und übernimmt den Vertrieb. 2004 wird Schulz Vorstand Vertrieb und Marketing und ist ab 2006 einzelvertretungsberechtigter Alleinvorstand.

**José Montero** – Montero beginnt 1980 mit einer Banklehre bei der Wiesbadener Volksbank. Später wird er Bank-Vorstand bei einer mittelgroßen hessischen Volksbank. 1999 wechselt er nach Ludwigshafen zur VR Bank und übernimmt dort Sonderaufgaben. Seit 2000 ist er dort Bereichsleiter und Prokurist für das Firmenkundengeschäft.